

Journée investisseurs 2016

Réalisations conformes au plan de marche présenté en juillet 2014

Succès du modèle économique de Legrand aux Etats-Unis

Accélération des initiatives liées aux nouvelles technologies portées par les fondamentaux du Groupe

Bonne performance intégrée

Création de valeur dans la durée

Legrand a organisé le 30 juin 2016 une journée investisseurs au siège social de Legrand North America aux Etats-Unis. A cette occasion, le Groupe a fait un point d'étape sur le déploiement de ses initiatives industrielles et commerciales qui ressort en ligne avec le plan de marche annoncé en juillet 2014 ainsi que sur le succès de son modèle économique aux Etats-Unis. Legrand a également souligné l'accélération de ses initiatives liées aux nouvelles technologies, notamment le développement d'offres connectées, portées par les solides fondamentaux du Groupe. Enfin, fort d'une bonne performance intégrée (financière et extra-financière) réalisée depuis son retour en bourse, Legrand est revenu sur sa capacité à créer de la valeur dans la durée.

Réalisations conformes au plan de marche présenté en juillet 2014

Comme annoncé, Legrand a activement poursuivi son développement dans des canaux et *business models* complémentaires en renforçant ses positions dans l'*IT*, les *datacenters* ainsi que dans l'assistance à l'autonomie. Parallèlement, le Groupe a accéléré le développement des nouvelles technologies dans son offre avec le lancement du programme Eliot en juillet 2015.

Legrand a également continué le déploiement de ses initiatives industrielles avec notamment :

- la mise en place progressive d'une organisation multipolaire avec la création de pôles d'expertise au plus près des marchés locaux comme en Inde et en Chine,
- environ 60% du chiffre d'affaires réalisés à fin 2015 avec des produits conçus et développés au travers de plateformes produits, et
- une réduction d'au moins 30% des durées des cycles de développement produit depuis 2008.

Par ailleurs et comme annoncé, le Groupe a introduit comme indicateur de performance le *NEPAT*¹ pour de nombreux pays en complément du résultat économique² et les taux de réalisation de la feuille de route RSE³ 2014-2018 s'établissent à 120% en 2015 et 123% en 2014, en avance sur les objectifs de la feuille de route.

Succès du modèle économique de Legrand aux Etats-Unis

Depuis 2002, Legrand s'est attaché en s'appuyant sur une équipe américaine solide à développer son modèle économique en Amérique du Nord. Ainsi, depuis 2002,

- des accès à de nouveaux canaux ont été ouverts (*Audio/Video*, *IT*, *Datacenters*, *Retail* etc.),
- les positions de marché ont été renforcées et complétées

grâce à une politique d'acquisition active et ciblée d'acteurs de premier plan mais aussi par le lancement régulier de nouvelles offres innovantes comme la gamme d'interface utilisateur Adorne.

¹ Net Economic Profit After Tax : résultat économique (voir note 2 ci-dessous) après prise en compte de la fiscalité

² Résultat économique : résultat opérationnel ajusté moins le coût des capitaux employés

³ Responsabilité Sociétale d'Entreprise

Dans le même temps :

- le chiffre d'affaires en dollar de la zone Etats-Unis/Canada a été multiplié par plus de 2 et
- la marge opérationnelle ajustée exprimée en pourcentage des ventes a été plus que doublée pour atteindre près de 18%.

Ces très belles réalisations illustrent la pertinence du modèle économique de Legrand et la capacité du Groupe à déployer efficacement son modèle économique sur ses différents marchés.

Accélération des initiatives liées aux nouvelles technologies portées par les fondamentaux du Groupe

Au cours des dernières années, les *SBU*¹ se sont organisées pour accompagner le développement du Groupe dans le numérique avec notamment :

- la mise en place de plateformes électroniques et *software*,
- le développement d'innovations collaboratives et de nombreux partenariats,
- le déploiement de concepts liés à « l'usine du futur ».

Ces initiatives permettent au Groupe de développer, dans son cœur de métier, des offres interopérables, combinant design et nouvelles technologies, à plus forte valeur d'usage pour les installateurs, les gestionnaires techniques des bâtiments et les utilisateurs finaux.

Acteur de la révolution numérique, Legrand pourra s'appuyer sur les fondamentaux qui ont fait le succès de son modèle de développement pour promouvoir son offre connectée :

- des marchés finaux aux spécificités locales (normes, modes d'installation) différentes d'un pays à l'autre,
- une distribution professionnelle de grande qualité,
- des marques fortes reconnues chez les professionnels et les particuliers,
- de belles positions de marché pays par pays et famille de produits par famille de produits, et
- des outils digitaux de communication et de gestion de la relation client déjà en place.

Avec une croissance totale à deux chiffres des ventes de produits connectés en 2015, le programme Eliot, qui vise à accélérer le déploiement dans l'offre du Groupe de l'Internet des Objets, est en avance sur l'objectif.

Bonne performance intégrée et création de valeur dans la durée

S'appuyant sur de robustes fondamentaux, une organisation pertinente au regard des marchés de Legrand (mondiale pour ce qui est du *Back Office* et locale pour ce qui est du *Front Office*), des process éprouvés, des indicateurs partagés dans l'organisation et une bonne capacité d'exécution portée par des équipes de grande qualité, Legrand a réalisé depuis son retour en bourse de bonnes performances :

- Retour sur capitaux employés : la croissance annuelle moyenne du résultat net par action s'élève en moyenne à 8% par an entre 2006 et 2015 avec une progression maîtrisée des capitaux employés de 3% par an en moyenne.
- Performance extra-financière : après deux premières feuilles de route RSE exigeantes pleinement réussies², le taux de réalisation de la nouvelle feuille de route RSE 2014-2018 est à fin 2015 en avance sur l'objectif³.
- Création de valeur : cette bonne performance intégrée démontre la capacité du Groupe à créer de la valeur dans la durée pour l'ensemble de ses parties prenantes avec notamment un rendement total moyen pour l'actionnaire de 12%⁴ par an depuis son retour en bourse en avril 2006.

L'intégralité des présentations de la journée est disponible sur www.legrand.com

¹ SBU : Strategic Business Units en charge de la recherche et développement et de la production

² 2007-2010 et 2011-2013

³ Les taux de réalisation de la feuille de route 2014-2018 sont supérieurs ou égaux à 120% à fin 2014 et fin 2015.

⁴ Rendement total pour l'actionnaire, après réinvestissement du dividende en actions, du 6 avril 2006 au 24 juin 2016.

Agenda financier :

- Résultats du premier semestre 2016 : **1^{er} août 2016**
- Résultats des neuf premiers mois 2016 : **10 novembre 2016**

A PROPOS DE LEGRAND

Legrand est le spécialiste mondial des infrastructures électriques et numériques du bâtiment. Son offre complète, adaptée aux marchés tertiaire, industriel et résidentiel internationaux en fait une référence à l'échelle mondiale. S'appuyant depuis près de 10 ans sur une démarche RSE (Responsabilité Sociale d'Entreprise) impliquant l'ensemble de ses équipes, Legrand poursuit sa stratégie de croissance rentable et durable tirée par l'innovation avec le lancement régulier de nouvelles offres – dont notamment des produits connectés Eliot à plus forte valeur d'usage – et les acquisitions. Legrand a réalisé en 2015 un chiffre d'affaires de plus de 4,8 milliards d'euros. Le Groupe est coté sur Euronext Paris et intégré notamment aux indices CAC 40, FTSE4Good, MSCI World, Corporate Oekom Rating, DJSI, Vigeo Euronext Eurozone 120 et Europe 120 et Ethibel Sustainability Index Excellence.
(code ISIN FR0010307819).*

<http://www.legrand.com>



**Eliot est le nom du programme lancé en 2015 par Legrand pour accélérer le déploiement dans son offre de l'Internet des Objets. Fruit de la stratégie d'innovation du Groupe, il vise à développer des solutions connectées et interopérables apportant un bénéfice durable à l'utilisateur particulier ou professionnel.*

http://www.legrand.com/FR/programme-eliot_13234.html

Communication financière

Legrand
François Poisson
Tél : +33 (1) 49 72 53 53

francois.poisson@legrand.fr

Contact presse

Publicis Consultants
Robert Amady/Vilizara Lazarova
Tél : +33 (0)1 44 82 46 31 / +33 (0)1 44 82 46 34
Mob : +33 (0)6 72 63 08 91 / +33 (0)6 26 72 57 14

robert.amady@consultants.publicis.fr
vilizara.lazarova@consultants.publicis.fr

Avertissement

Ce communiqué peut contenir des déclarations et/ou informations prospectives qui ne sont pas des données historiques. Bien que Legrand estime que ces éléments prospectifs reposent sur des hypothèses raisonnables à la date de publication du présent document, ils sont soumis à de nombreux risques et incertitudes pouvant donner lieu à un écart entre les chiffres réels et ceux indiqués ou induits.

Il est rappelé que des informations détaillées sur les risques sont disponibles dans le Document de Référence de Legrand déposé auprès de l'Autorité des marchés financiers (AMF), consultable en ligne sur le site internet de l'AMF (www.amf-france.org) ou sur celui de Legrand (www.legrand.com).

Aucun élément prospectif contenu dans ce document n'est ou ne doit être interprété comme une promesse ou une garantie de résultats réels, ces derniers étant susceptibles de différer de manière significative. Par conséquent, ces éléments prospectifs doivent être utilisés avec prudence, en tenant compte de l'incertitude qui leur est inhérente.

Sous réserve des réglementations applicables, Legrand ne s'engage pas à publier de mise à jour de ces éléments en vue de tenir compte d'événements ou de circonstances postérieurs à la date de publication de ce document.

Ce document ne constitue dans aucun pays, une offre de vendre ou la sollicitation d'une offre d'achat de titres Legrand.