



Résultats du premier semestre 2017

31 Juillet 2017

AGENDA

- | | | |
|---|--------------------------------------------------------------|------|
| 1 | FAITS MARQUANTS | P 3 |
| 2 | SOLIDE PERFORMANCE OPÉRATIONNELLE AU S1 2017 | P 5 |
| 3 | OBJECTIFS 2017 PLEINEMENT CONFIRMÉS | P 13 |
| 4 | POURSUITE DU RENFORCEMENT DES POSITIONS DE <i>LEADERSHIP</i> | P 15 |
| 5 | ANNEXES | P 30 |

1

FAITS MARQUANTS

FAITS MARQUANTS

- **Performance opérationnelle du S1 2017**
 - Poursuite de l'accélération de la croissance du Groupe
 - ✓ Croissance organique⁽¹⁾ : +3,2% ; Croissance externe : +4,1%
 - ✓ Croissance totale : +9,1%
 - Progression à deux chiffres des résultats et du *cash flow* produisant une robuste création de valeur
 - ✓ Résultat opérationnel ajusté : +10,9% ; Résultat net part du groupe : +11,5%
 - ✓ Cash flow libre : +19,1%
 - Marge opérationnelle ajustée avant acquisitions⁽²⁾ de 20,6% du chiffre d'affaires, en hausse de 0,5 point
- **Objectifs 2017 pleinement confirmés**
- **Poursuite du renforcement des positions de *leadership***

1. Organique : à structure et taux de change constants.

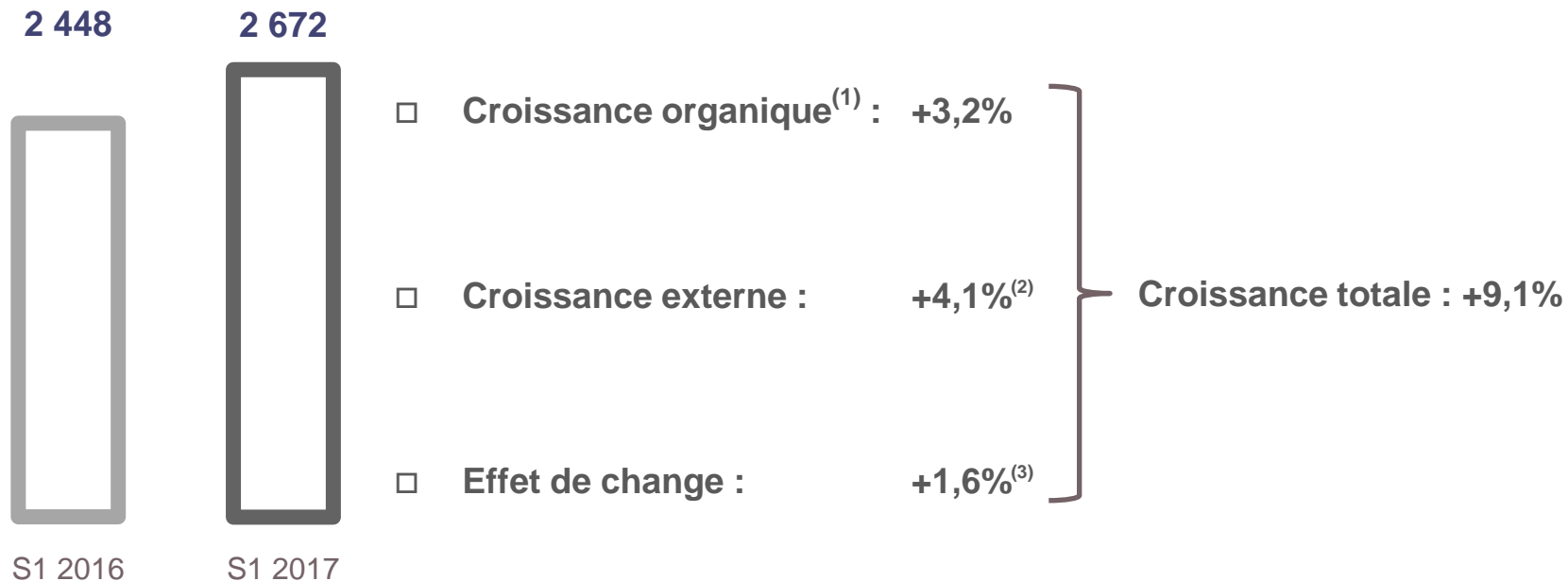
2. A périmètre 2016.

2

**SOLIDE PERFORMANCE
OPÉRATIONNELLE
AU S1 2017**

EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES AU S1 2017

En millions d'€



1. Organique : à structure et taux de change constants.

2. Sur la base des acquisitions annoncées et de leur date probable de consolidation (en particulier, sous réserve des conditions suspensives d'usage, une date de consolidation de Milestone et de Server Technology, Inc., estimée à compter du 1^{er} Septembre 2017), la contribution de l'accroissement du périmètre de consolidation à la croissance du chiffre d'affaires du Groupe devrait être d'environ +7% sur l'ensemble de 2017.

3. Sur la base des taux de change moyens de juin 2017 appliqués au deuxième semestre, l'effet de change annuel pour 2017 serait proche de 0%.

CROISSANCE ORGANIQUE⁽¹⁾ DU CHIFFRE D'AFFAIRES AU S1 2017 PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE (1/2)

France

(17,5% des ventes totales du Groupe)

- +1,9% de croissance organique⁽¹⁾
- Bons résultats portés en particulier par :
 - la hausse d'activité de la construction résidentielle neuve (entre 15% et 20% du chiffre d'affaires en France) ; et
 - une très légère progression de la rénovation

Italie

(10,5% des ventes totales du Groupe)

- +3,1% de croissance organique⁽¹⁾
- Cette belle performance a bénéficié de :
 - la poursuite du succès du portier connecté Classe 300X et de l'offre résidentielle My Home Up ; et de
 - l'accueil favorable, au T2, du thermostat connecté Smarther
- Ces bonnes réalisations ont permis de plus que compenser la base de comparaison élevée du S1 2016

1. Organique : à structure et taux de change constants.

CROISSANCE ORGANIQUE⁽¹⁾ DU CHIFFRE D'AFFAIRES AU S1 2017 PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE (2/2)

Reste de l'Europe (17,6% du chiffre d'affaires)

- +5,5% de croissance organique⁽¹⁾
- Solides performances dans les pays d'Europe de l'Est, avec notamment une croissance robuste en Russie
- Progression des ventes soutenue également dans de nombreux pays matures, en particulier en Espagne, en Grèce, aux Pays-Bas, au Royaume-Uni et en Belgique
- Chiffre d'affaires en retrait en Turquie

Amérique du Nord et Centrale (29,6% du chiffre d'affaires)

- +2,8% de croissance organique⁽¹⁾
- Aux Etats-Unis seuls, et grâce notamment aux bonnes performances dans les systèmes résidentiels et les interfaces utilisateurs, la croissance organique s'établit à +2,4% (et à +8,0% sur deux ans par rapport au S1 2015).
Rappel :
 - l'effet de calendrier devrait être défavorable au T3
 - la croissance organique était de +9,3% au T3 de 2016, bénéficiant d'effets ponctuels favorables sans lesquels la progression des ventes aurait été de l'ordre de +3%, constituant pour le T3 2017 une base de comparaison exigeante
- Progression des ventes au Mexique solide

Reste du monde (24,8% du chiffre d'affaires)

- +3,0% de croissance organique⁽¹⁾
- Bon premier semestre dans un certain nombre de pays comme la Chine, la Corée du Sud, l'Indonésie, les Emirats Arabes Unis ou encore la Nouvelle Zélande
- En Inde, les ventes sont en progression par rapport au S1 2016, l'activité étant cependant temporairement ralentie au T2 du fait de la mise en place de la GST⁽²⁾, au 1er juillet 2017
- Sur la zone, l'activité est en retrait dans quelques pays, notamment en Australie, en Malaisie ainsi qu'en Thaïlande

1. Organique : à structure et taux de change constants.

2. GST : Goods and Services Tax ; Taxe sur les biens et services.

MARGE OPÉRATIONNELLE AJUSTÉE⁽¹⁾ AU S1 2017

S1 2016	marge opérationnelle ajustée	20,1%
	bonne performance opérationnelle dans un contexte de croissance des ventes	+0,5 pt
S1 2017	marge opérationnelle ajustée avant acquisitions⁽²⁾	20,6%
	impact des acquisitions	-0,2 pt
S1 2017	marge opérationnelle ajustée	20,4%

1. *Résultat opérationnel ajusté des amortissements et dépréciations liés aux revalorisations d'actifs lors des acquisitions et des autres impacts sur le compte de résultat liés aux acquisitions (21,9 M€ au S1 2016 et 26,1 M€ au S1 2017) ainsi que, le cas échéant, des pertes de valeurs de goodwill (0€ au S1 2016 et S1 2017).*

2. *A périmètre 2016.*

RÉSULTAT OPÉRATIONNEL AJUSTÉ⁽¹⁾ AU S1 2017

Résultat opérationnel
ajusté⁽¹⁾ de

546,3 M€

en hausse de

+10,9%

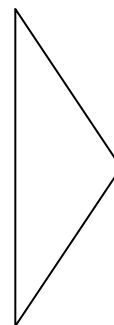
soit **+53,6 M€**

- La hausse du résultat opérationnel ajusté⁽¹⁾ reflète la capacité du Groupe à créer de la valeur par croissance rentable et la poursuite des initiatives de productivité
- Plus spécifiquement et grâce notamment à une bonne réactivité dans l'évolution de ses tarifs au premier trimestre, complétée par des hausses additionnelles au deuxième trimestre, le Groupe a pu au premier semestre compenser en valeur absolue l'impact de la hausse marquée des prix des matières premières et des composants

1. Résultat opérationnel ajusté des amortissements et dépréciations liés aux revalorisations d'actifs lors des acquisitions et des autres impacts sur le compte de résultat liés aux acquisitions (21,9 M€ au S1 2016 et 26,1 M€ au S1 2017) ainsi que, le cas échéant, des pertes de valeurs de goodwill (0€ au S1 2016 et S1 2017).

RÉSULTAT NET PART DU GROUPE AU S1 2017

- Bonne performance opérationnelle : amélioration du résultat opérationnel (+49,4 M€)
 - Baisse des frais financiers (+8,2 M€)
 - Baisse du résultat revenant aux minoritaires (+0,1 M€)
- partiellement compensées par :
- La hausse de l'impôt sur le résultat (-17,4M€ ; taux d'impôt de 33,0%, quasi-stable par rapport à 2016)
 - L'évolution défavorable du résultat de change (-6,4M€)
 - La baisse du résultat des sociétés mises en équivalence (-1,2 M€)



Résultat net part du Groupe
en hausse de

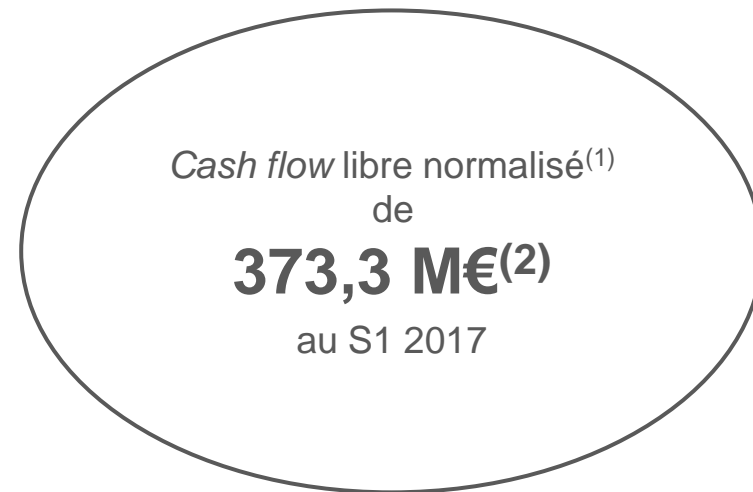
+11,5%

à

316,2 M€

GÉNÉRATION DE CASH FLOW LIBRE AU S1 2017

- Marge brute d'autofinancement au S1 2017, en hausse de plus de +18%, à 449,4 M€, soit 16,8% du chiffre d'affaires, y compris 7,3 M€ de gains de change réalisés non récurrents
- Besoin en fond de roulement en pourcentage du chiffre d'affaires des douze derniers mois sous contrôle à 7,9% au 30 juin 2017
- Investissements de 70,6 M€ (+11,4 M€ par rapport au S1 2016)
 - Plus de 51% dédiés aux produits nouveaux, reflétant la dynamique d'innovation qui nourrit la croissance actuelle et future du Groupe
 - Les investissements industriels devraient être plus élevés au S2 qu'au S1, du fait de la saisonnalité habituelle



1. Sur la base d'un besoin en fonds de roulement représentant 10% du chiffre d'affaires des 12 derniers mois et dont la variation à structure et taux de change constants est ramenée au semestre.

Le cash flow libre normalisé est la bonne mesure de la génération de cash flow libre en particulier au trimestre.

2. Y compris 7,3 M€ de gains de change réalisés non-récurrents.

3

**OBJECTIFS 2017
PLEINEMENT CONFIRMÉS**

OBJECTIFS 2017⁽¹⁾ PLEINEMENT CONFIRMÉS

Au regard des solides performances du premier semestre 2017 et en rappelant les effets défavorables attendus sur le chiffre d'affaires au troisième trimestre, principalement liés au calendrier ainsi qu'aux bases de comparaison élevées en particulier aux Etats-Unis, Legrand confirme pleinement ses deux objectifs pour 2017⁽¹⁾ :

- une progression organique de son chiffre d'affaires comprise entre 0% et +3%; et
- une marge opérationnelle ajustée avant prise en compte des acquisitions (à périmètre 2016) comprise entre 19,3% et 20,1% du chiffre d'affaires.

1. Voir Annexe en page 31 pour la formulation complète des objectifs 2017 de Legrand.

4

POURSUITE DU
RENFORCEMENT DES
POSITIONS DE *LEADERSHIP*

POURSUITE DU RENFORCEMENT DES POSITIONS DE *LEADERSHIP*

- Déploiement de la stratégie de croissance par l'innovation
- Déploiement de la stratégie de croissance par acquisitions
- Maintien de la solidité de la structure du bilan du Groupe

POURSUITE DU RENFORCEMENT DES POSITIONS DE *LEADERSHIP*

- **Déploiement de la stratégie de croissance par l'innovation**
- Déploiement de la stratégie de croissance par acquisitions
- Maintien de la solidité de la structure du bilan du Groupe

DÉPLOIEMENT DE LA STRATÉGIE DE CROISSANCE PAR L'INNOVATION (1/2)

EXEMPLES DE NOUVEAUX PRODUITS ANNONCÉS AU S1 2017



Nouveau Neptune
interface utilisateur



Thermostat connecté Smarther



Eco-compteur NFC⁽¹⁾



Tiroir équipé de fibre optique



Parafoudre Télécom



Détecteur infra rouge



Multiprise à fonctions avancées



Chargeur à induction



Commutateur
Alimentation ethernet (PoE)



Ysalis
interface utilisateur



Connecteur fibre optique
à raccordement rapide



1. Near Field Communication.

DÉPLOIEMENT DE LA STRATÉGIE DE CROISSANCE PAR L'INNOVATION (2/2)

POURSUITE DES INITIATIVES COMMERCIALES ET INNOVATION

POURSUITE DU
RENFORCEMENT
DES POSITIONS DE
LEADERSHIP

Dynamisme de l'innovation



Interopérabilité opérationnelle entre Legrand et le *hub* de La Poste pour Céliane with Netatmo



IF design award pour le nouveau thermostat connecté *Smarther* de Legrand

Lancement d'Eliot dans deux nouveaux pays



Australie



Bulgarie

Nouveaux *showrooms*



Bombay (Inde)



Bordeaux & Lille (France)



POURSUITE DU RENFORCEMENT DES POSITIONS DE *LEADERSHIP*

- Déploiement de la stratégie de croissance par l'innovation
- **Déploiement de la stratégie de croissance par acquisitions**
- Maintien de la solidité de la structure du bilan du Groupe

DÉPLOIEMENT DE LA STRATÉGIE DE CROISSANCE PAR ACQUISITIONS (1/7)

ACQUISITIONS CIBLÉES EN 2017

POURSUITE DU
RENFORCEMENT
DES POSITIONS DE
LEADERSHIP

	Activité	Pays	Chiffre d'affaires annuel
	Infrastructure audio/vidéo	Etats-Unis	464 M\$
	Power Distribution Units ⁽²⁾	Etats-Unis	>110 M\$
	Solutions d'éclairage	Etats-Unis	~200 M\$
	Infrastructure audio/vidéo	Etats-Unis	~23 M\$
	Solutions d'éclairage	Etats-Unis	~15 M\$
<hr style="border-top: 1px dashed #000;"/>			
	UPS ⁽⁴⁾	Italie	~60 M€

- ↪ 100% des acquisitions dans des segments du marché de Legrand soutenus par des mégatendances
- ↪ Près de 78% du chiffre d'affaires annuel acquis réalisés avec des positions de numéro 1 ou 2
- ↪ D'ores et déjà, contribution d'environ +7%⁽⁵⁾ de la variation du périmètre de consolidation à la croissance du chiffre d'affaires en 2017

1. Sous réserve des conditions suspensives d'usage.
2. Power Distribution Unit : Unité de distribution d'alimentation.
3. Joint-Venture. La participation de Legrand étant de 49%, Borri sera consolidée par mise en équivalence.
4. UPS : Uninterruptible Power Supply ; Alimentation Statique sans Interruption (onduleur).
5. Sur la base des acquisitions annoncées et de leur date probable de consolidation (en particulier, sous réserve des conditions suspensives d'usage, une date de consolidation de Milestone et de Server Technology, Inc., estimée à compter du 1^{er} Septembre 2017).

DÉPLOIEMENT DE LA STRATÉGIE DE CROISSANCE PAR ACQUISITIONS (2/7)

EXEMPLES DE CONSTITUTION DE POSITIONS SUR DES MARCHÉS DE LEGRAND TIRÉS PAR DES MÉGATENDANCES

SEGMENTS DU
MARCHÉ DE
LEGRAND

Infrastructure &
alimentation
AV⁽¹⁾

Baies
& armoires
datacom

Assistance à
l'autonomie

Contrôle d'éclairage
à efficacité
énergétique et
éclairage
architectural
prescrit pour
bâtiments tertiaires

MÉGATENDANCES
SOUS-JACENTES



Communication
Digitalisation
etc.

Big data
Échange de
données
etc.

Viellissement de la
population
Connexion sans fil
etc.

Économie d'énergie
Capteurs
« *Human centric
lighting* »
etc.

LEADERSHIP

#1
aux Etats-Unis



#2
EMEA



#2
en Europe



#1
aux Etats-Unis



DÉPLOIEMENT DE LA STRATÉGIE DE CROISSANCE PAR ACQUISITIONS (3/7) RENFORCEMENT CONTINU DE POSITIONS DE MARCHÉ ATTRACTIVES

Renforcement des positions de
premier plan du Groupe

~69%

du chiffre d'affaires annuel⁽¹⁾ avec des
produits numéro 1 ou 2 sur leurs marchés
(contre ~53% en 2006)

Présence accrue du Groupe sur les
nouveaux segments de marché⁽²⁾

~38%

du chiffre d'affaires annuel⁽¹⁾
dans les nouveaux segments de marché⁽²⁾
(contre ~15% en 2006)

1. Sur la base du chiffre d'affaires 2016 intégrant 12 mois des acquisitions réalisées en 2016 et en 2017.
2. Efficacité énergétique, infrastructures numériques, systèmes résidentiels et assistance à l'autonomie.

DÉPLOIEMENT DE LA STRATÉGIE DE CROISSANCE PAR ACQUISITIONS (4/7)

MILESTONE - “COCHE TOUTES LES CASES” DES FONDAMENTAUX CLÉS DE LEGRAND

- ❑ Segment attractif de l'infrastructure et de l'alimentation AV⁽¹⁾
- ❑ Des marques et des positions de marché de premier plan
- ❑ Forte valeur attachée aux produits
- ❑ Loyauté des clients
- ❑ Activité portée par l'innovation
- ❑ Politique RSE⁽²⁾ active



1. AV : Audio-Vidéo.

2. RSE : Responsabilité Sociétale de l'Entreprise.

DÉPLOIEMENT DE LA STRATÉGIE DE CROISSANCE PAR ACQUISITIONS (5/7)

MILESTONE - SOLIDE DISCIPLINE FINANCIÈRE (DONNÉES 2016)

Marge opérationnelle⁽¹⁾
ajustée⁽²⁾
(% des ventes)

21%

cash flow⁽¹⁾ libre
(% des ventes)

12,5%

1. *Hors éléments non-récurrents.*
2. *Définition Legrand de l'ajustement : ajusté des amortissements et dépréciations liés aux revalorisations d'actifs lors des acquisitions et des autres impacts sur le compte de résultat liés aux acquisitions ainsi que, le cas échéant, des pertes de valeurs de goodwill.*

DÉPLOIEMENT DE LA STRATÉGIE DE CROISSANCE PAR ACQUISITIONS (6/17)

MILESTONE⁽¹⁾ - VALEUR D'ENTREPRISE & AVANTAGE FISCAL CASH LIÉ À LA TRANSACTION

Cette transaction permet un avantage fiscal aux Etats-Unis de 400 M\$ résultant de l'amortissement standard du *goodwill* à partir de 2017

ANALYSE DE L'AVANTAGE FISCAL

□ Impact de l'avantage fiscal sur la Valeur d'Entreprise

M\$	En trésorerie	En valorisation ⁽²⁾
Valeur d'Entreprise brute	1 200	1 200
Avantage fiscal	400	250 ⁽³⁾
Valeur d'Entreprise (VE) nette de l'avantage fiscal	800	950

□ Impact de l'avantage fiscal sur les agrégats du groupe

- Avantage plein de 400 M\$ sur le *cash flow* libre
- Pas d'impact sur le compte de résultats en IFRS⁽⁴⁾ (ni sur l'impôt sur les sociétés ni sur le résultat net)

1. Sous réserve des conditions suspensives d'usage.

2. Pour le calcul des multiples d'EBITDA et de la création de valeur, voir page 27.

3. Avantage fiscal cash de 400 M\$ actualisé à 250 M\$ à un taux de 7,0% sur la période d'amortissement du goodwill (15 ans).

4. Il n'y a pas d'impact sur le compte de résultat lorsque les avantages fiscaux sont générés par la transaction.

DÉPLOIEMENT DE LA STRATÉGIE DE CROISSANCE PAR ACQUISITIONS (7/17)

MILESTONE - TERMES DE L'ACQUISITION⁽¹⁾

L'ensemble des critères financiers de Legrand sont respectés sur la base d'une Valeur d'Entreprise de **950 M\$**, nette d'un avantage fiscal actualisé de 250 M\$⁽²⁾.

EV/EBITDA⁽³⁾ 2016 de ~9,0 x



Relation du résultat net par action avant *PPA*⁽⁴⁾ à un chiffre et d'au moins 5%



Création de valeur dans les 3 à 5 ans



1. *Sous réserve des conditions suspensives d'usage.*
2. *400 M\$ actualisé au taux de 7% sur une période de 15 années.*
3. *Hors éléments non-récurrents.*
4. *PPA : Purchase Price Allocation ; Allocation du Prix d'Acquisition.*

POURSUITE DU RENFORCEMENT DES POSITIONS DE *LEADERSHIP*

- Déploiement de la stratégie de croissance par l'innovation
- Déploiement de la stratégie de croissance par acquisitions
- **Maintien de la solidité de la structure du bilan du Groupe**

MAINTIEN DE LA SOLIDE STRUCTURE DE BILAN DU GROUPE, NOTATION A- PAR S&P⁽¹⁾

POURSUITE DU
RENFORCEMENT
DES POSITIONS DE
LEADERSHIP

Profil de maturité de la dette après les nouvelles émissions obligataires⁽²⁾

- Maturité moyenne de la dette brute supérieure à **7 ans**⁽²⁾
- **67%** de la maturité de la dette à compter de 2022

Solidité de la structure du bilan après l'acquisition de Milestone

Dette nette/EBITDA⁽³⁾ de

< 2

1. Notation A- depuis 2012 par l'agence Standard & Poors, confirmée et mise en « perspective négative » consécutivement à l'annonce de l'acquisition de Milestone.
2. Y compris les obligations en euro émises en Juin 2017, en deux tranches de 500 M€ chacune, pour financer l'acquisition de Milestone. Les communiqués de presse sont disponibles sur www.legrand.com pour plus d'informations sur l'annonce de l'acquisition de Milestone et sur l'émission obligataire.
3. Y compris EBITDA de Milestone sur une base annuelle

5

ANNEXES

OBJECTIFS 2017

Extrait de la présentation des résultats annuels 2016

5

ANNEXES

OBJECTIFS 2017



- Pour 2017, les projections macroéconomiques font état d'une amélioration progressive de l'environnement économique. Dans ce contexte mais tenant compte de bases de comparaison d'activité élevées aux États-Unis et en Italie, le Groupe entend poursuivre sa stratégie de croissance et se fixe pour objectifs en 2017 :
 - une progression organique de ses ventes comprise entre 0% et +3% ; et
 - une marge opérationnelle ajustée avant prise en compte des acquisitions (à périmètre 2016) comprise entre 19,3% et 20,1% du chiffre d'affaires.

- Legrand poursuivra par ailleurs sa stratégie d'acquisitions, créatrice de valeur

ACQUISITIONS OCL⁽¹⁾



- ❑ Spécialiste Nord-Américain des solutions d'éclairage architecturales pour les bâtiments commerciaux et résidentiels haut-de-gamme
- ❑ Chiffre d'affaires annuel d'environ 15 M\$
- ❑ Environ 60 employés

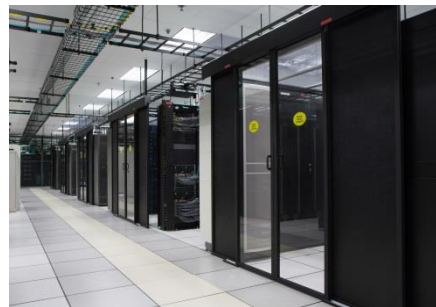


- ❑ Complète les positions de Legrand sur le marché des solutions d'éclairage aux Etats-Unis
- ❑ Permet à Legrand de poursuivre le développement de son offre de solutions sur mesure dans le contrôle d'éclairage et les luminaires

ACQUISITIONS AFCO SYSTEMS GROUP



- ❑ Fabricant américain d'armoires Voix-Données-Images (VDI) pour *datacenters*⁽¹⁾ spécialisé dans les solutions sur mesure
- ❑ Chiffre d'affaires annuel d'environ 23 M\$
- ❑ Environ 110 employés



- ❑ Solutions très complémentaires à l'offre existante du Groupe pour les *datacenters*⁽¹⁾ aux Etats-Unis

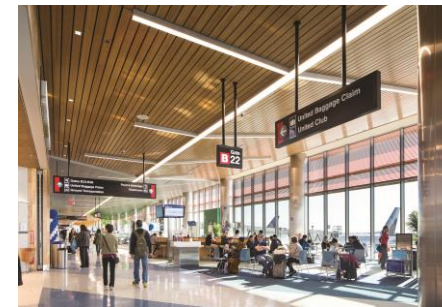
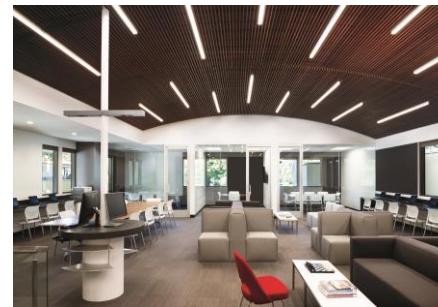
- ❑ Permet à Legrand de renforcer son dispositif sur un marché porté par la croissance régulière des échanges de données

1. Centres de données.

ACQUISITIONS FINELITE

ANNEXES

- Acteur Américain reconnu des supports d'éclairage linéaires prescrits pour les bâtiments tertiaires
- Chiffre d'affaires annuel d'environ 200 M\$
- Environ 465 employés



- Acquisition « *bolt-on*⁽¹⁾ » qui complète de façon ciblée le dispositif de Legrand dans les solutions d'éclairage pour les bâtiments tertiaires aux Etats-Unis
- Permet à Legrand de poursuivre le développement de son offre de solutions de contrôle d'éclairage (commande murale, coffrets de contrôle, éclairage architectural, systèmes de gestion de l'intensité et de la qualité chromatique⁽²⁾)

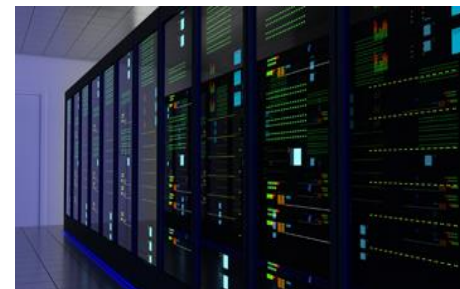
1. Sociétés de petite et moyenne taille complémentaires des activités du Groupe.

2. Au travers de partenariats avec Lumenetix et Bios Lighting, deux start-up américaines de l'éclairage spécialisées respectivement dans la gestion des couleurs et la prise en compte des cycles biologiques.

ACQUISITIONS SERVER TECHNOLOGY, INC.⁽¹⁾



- Acteur de premier plan des *PDU*⁽²⁾ intelligentes pour *datacenters*⁽³⁾
- Chiffre d'affaire annuel de plus de 110 M\$
- Environ 200 employés



- Complète l'offre du Groupe en produits destinés au marché des *datacenters*⁽³⁾

- Permet à Legrand de renforcer sa présence sur un segment en croissance porté par l'accroissement des volumes de données échangés et de l'efficacité énergétique

1. Sous réserve des conditions suspensives d'usage.
 2. PDU : Power Distribution Unit ; Unité de Distribution d'Alimentation.
 3. Centres de données.

ACQUISITIONS MILESTONE^{(1) (2)}

- Acteur américain de premier plan de l'infrastructure et de l'alimentation Audio-Vidéo (AV)
- Chiffre d'affaire annuel de 464 M\$
- Environ 1,000 employés



Support pour moniteur



Support articulé



Capture de contenu vidéo



Support d'écran à alimentation électrique

- Acquisition ciblée d'un acteur de premier plan réalisant plus de 75% de son chiffre d'affaires avec des positions de numéro 1
- Complète l'offre existante de Legrand dans l'AV (Middle Atlantic Products), et permet au groupe de proposer à ses clients une offre évolutive et complète

1. Sous réserve des conditions suspensives d'usage.

2. Pour davantage d'informations sur le rachat de Milestone, le communiqué de presse d'annonce de l'acquisition et la présentation publiés le 28 juin 2017 sont disponibles sur le site internet du Groupe www.legrand.com.

ACCORD DE *JOINT-VENTURE* BORRI⁽¹⁾

- ❑ Spécialiste italien des *UPS*⁽²⁾ triphasés reconnu pour ses solutions sur mesure
- ❑ Chiffre d'affaires annuel d'environ 60 m€
- ❑ Environ 200 employés

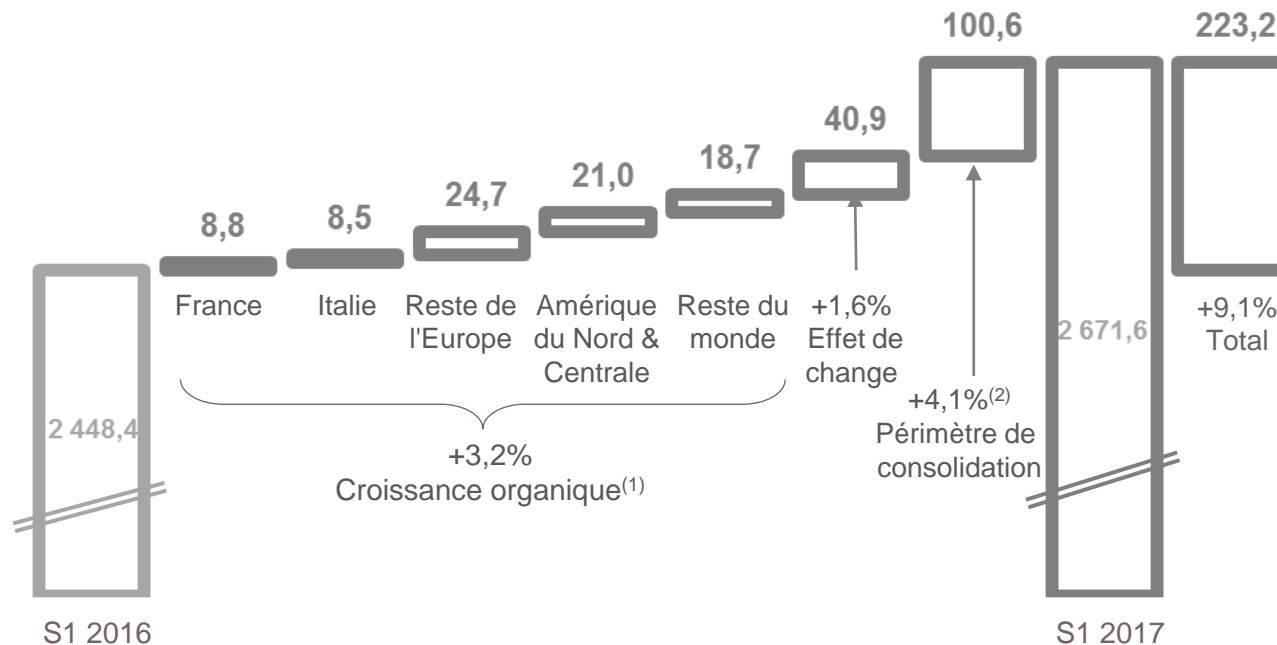


- ❑ Complète les solutions existantes de Legrand avec un savoir-faire reconnu dans les *UPS*⁽²⁾ triphasés sur mesure
- ❑ Permet à Legrand en particulier de renforcer son offre sur le marché en croissance des *datacenters*⁽³⁾

1. Joint-Venture. La participation de Legrand étant de 49%, Borri sera consolidée par mise en équivalence.
2. Uninterruptible Power Supply : Alimentation Statique sans Interruption (onduleur).
3. Centres de données.

EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

Analyse des variations du chiffre d'affaires par destination au S1 2017 (en M€)



1. Organique : à structure et taux de change constants.

2. Du fait de la consolidation de Jontek, CP Electronics, Pinnacle, Primetech, Fluxpower, Luxul Wireless, Trias, Solarfective & OCL

1^{er} SEMESTRE 2017 – CHIFFRE D’AFFAIRES PAR DESTINATION⁽¹⁾

(M€)	S1 2016	S1 2017	Evolution totale	Effet périmètre	Croissance organique	Effet change
France	457,4	466,4	2,0%	0,0%	1,9%	0,0%
Italie	270,7	280,7	3,7%	0,6%	3,1%	0,0%
Reste de l'Europe	426,7	470,5	10,3%	4,8%	5,5%	-0,3%
Amérique du Nord et Centrale	674,2	790,4	17,2%	11,1%	2,8%	2,7%
Reste du monde	619,4	663,6	7,1%	0,6%	3,0%	3,4%
Total	2 448,4	2 671,6	9,1%	4,1%	3,2%	1,6%

1. Zone dans laquelle la vente est enregistrée.

1^{er} TRIMESTRE 2017 – CHIFFRE D’AFFAIRES PAR DESTINATION⁽¹⁾

(M€)	T1 2016	T1 2017	Evolution totale	Effet périmètre	Croissance organique	Effet change
France	215,9	224,8	4,1%	0,0%	4,1%	0,0%
Italie	139,4	142,8	2,4%	0,5%	1,9%	0,0%
Reste de l'Europe	210,2	239,1	13,7%	4,7%	8,8%	-0,1%
Amérique du Nord et Centrale	328,1	387,2	18,0%	10,3%	4,0%	2,9%
Reste du monde	296,0	324,9	9,8%	0,7%	4,0%	4,8%
Total	1 189,6	1 318,8	10,9%	3,9%	4,6%	2,0%

1. Zone dans laquelle la vente est enregistrée.

2^e TRIMESTRE 2017 – CHIFFRE D’AFFAIRES PAR DESTINATION⁽¹⁾

(M€)	T2 2016	T2 2017	Evolution totale	Effet périmètre	Croissance organique	Effet change
France	241,5	241,6	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Italie	131,3	137,9	5,0%	0,6%	4,4%	0,0%
Reste de l'Europe	216,5	231,4	6,9%	4,8%	2,4%	-0,4%
Amérique du Nord et Centrale	346,1	403,2	16,5%	11,8%	1,7%	2,5%
Reste du monde	323,4	338,7	4,7%	0,5%	2,1%	2,1%
Total	1 258,8	1 352,8	7,5%	4,3%	1,9%	1,2%

1. Zone dans laquelle la vente est enregistrée.

1^{er} SEMESTRE 2017 – CHIFFRE D’AFFAIRES PAR ORIGINE⁽¹⁾

(M€)	S1 2016	S1 2017	Evolution totale	Effet périmètre	Croissance organique	Effet change
France	511,0	518,2	1,4%	0,0%	1,4%	0,0%
Italie	286,8	297,2	3,6%	0,5%	3,1%	0,0%
Reste de l'Europe	412,8	457,4	10,8%	5,1%	6,1%	-0,6%
Amérique du Nord et Centrale	688,0	805,7	17,1%	11,0%	2,8%	2,7%
Reste du monde	549,8	593,1	7,9%	0,5%	3,3%	3,9%
Total	2 448,4	2 671,6	9,1%	4,1%	3,2%	1,6%

1. Zone de facturation.

1^{er} TRIMESTRE 2017 – CHIFFRE D’AFFAIRES PAR ORIGINE⁽¹⁾

(M€)	T1 2016	T1 2017	Evolution totale	Effet périmètre	Croissance organique	Effet change
France	239,3	247,9	3,6%	0,0%	3,6%	0,0%
Italie	147,5	150,3	1,9%	0,5%	1,4%	0,0%
Reste de l'Europe	205,0	231,5	12,9%	5,0%	8,0%	-0,4%
Amérique du Nord et Centrale	334,5	395,6	18,3%	10,2%	4,3%	2,9%
Reste du monde	263,3	293,5	11,5%	0,6%	5,1%	5,5%
Total	1 189,6	1 318,8	10,9%	3,9%	4,6%	2,0%

1. Zone de facturation.

2^e TRIMESTRE 2017 – CHIFFRE D’AFFAIRES PAR ORIGINE⁽¹⁾

(M€)	T2 2016	T2 2017	Evolution totale	Effet périmètre	Croissance organique	Effet change
France	271,7	270,3	-0,5%	0,0%	-0,5%	0,0%
Italie	139,3	146,9	5,5%	0,5%	4,9%	0,0%
Reste de l'Europe	207,8	225,9	8,7%	5,1%	4,2%	-0,7%
Amérique du Nord et Centrale	353,5	410,1	16,0%	11,7%	1,3%	2,5%
Reste du monde	286,5	299,6	4,6%	0,4%	1,7%	2,5%
Total	1 258,8	1 352,8	7,5%	4,3%	1,9%	1,2%

1. Zone de facturation.

1^{er} SEMESTRE 2017 – COMPTE DE RÉSULTAT

En millions d'euros	S1 2016	S1 2017	Evolution en %
Chiffre d'affaires	2 448,4	2 671,6	+9,1%
Marge brute	1 305,6	1 423,4	+9,0%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	53,3%	53,3%	
Résultat opérationnel ajusté⁽¹⁾	492,7	546,3	+10,9%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	20,1%	20,4%⁽²⁾	
Amortissements & dépréciations liés aux revalorisations d'actifs lors des acquisitions et autres impacts sur le compte de résultat liés aux acquisitions	(21,9)	(26,1)	
Résultat opérationnel	470,8	520,2	+10,5%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	19,2%	19,5%	
Produits et charges financiers	(45,6)	(37,4)	
Gains/(pertes) de change	(0,2)	(6,6)	
Impôts sur le résultat	(139,8)	(157,2)	
Résultat des entités mises en équivalence	(0,3)	(1,5)	
Résultat net	284,9	317,5	+11,4%
Résultat net part du Groupe	283,5	316,2	+11,5%

1. *Résultat opérationnel ajusté des amortissements et dépréciations liés aux revalorisations d'actifs lors des acquisitions et des autres impacts sur le compte de résultat liés aux acquisitions (21,9 M€ au S1 2016 et 26,1 M€ au S1 2017) ainsi que, le cas échéant, des pertes de valeurs de goodwill (0€ au S1 2016 et S1 2017).*
2. *20,6% hors acquisitions (à périmètre 2016).*

1^{er} TRIMESTRE 2017 – COMPTE DE RÉSULTAT

En millions d'euros	T1 2016	T1 2017	Evolution en %
Chiffre d'affaires	1 189,6	1 318,8	+10,9%
Marge brute	630,2	700,7	+11,2%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	<i>53,0%</i>	<i>53,1%</i>	
Résultat opérationnel ajusté⁽¹⁾	226,7	259,5	+14,5%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	<i>19,1%</i>	<i>19,7%⁽²⁾</i>	
Amortissements & dépréciations liés aux revalorisations d'actifs lors des acquisitions et autres impacts sur le compte de résultat liés aux acquisitions	(10,7)	(12,6)	
Résultat opérationnel	216,0	246,9	+14,3%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	<i>18,2%</i>	<i>18,7%</i>	
Produits et charges financiers	(22,0)	(20,2)	
Gains/(pertes) de change	(3,7)	(2,0)	
Impôts sur le résultat	(62,1)	(74,1)	
Résultat des entités mises en équivalence	0,0	(0,8)	
Résultat net	128,2	149,8	+16,8%
Résultat net part du Groupe	127,4	149,0	+17,0%

1. *Résultat opérationnel ajusté des amortissements et dépréciations liés aux revalorisations d'actifs lors des acquisitions et des autres impacts sur le compte de résultat liés aux acquisitions (10,7 M€ au T1 2016 et 12,6 M€ au T1 2017) ainsi que, le cas échéant, des pertes de valeur des goodwill, (0€ au T1 2016 et au T1 2017).*
2. *19,8% hors acquisitions (à périmètre 2016).*

2^e TRIMESTRE 2017 – COMPTE DE RÉSULTAT

En millions d'euros	T2 2016	T2 2017	Evolution en %
Chiffre d'affaires	1 258,8	1 352,8	+7,5%
Marge brute	675,4	722,7	+7,0%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	53,7%	53,4%	
Résultat opérationnel ajusté⁽¹⁾	266,0	286,8	+7,8%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	21,1%	21,2%⁽²⁾	
Amortissements & dépréciations liés aux revalorisations d'actifs lors des acquisitions et autres impacts sur le compte de résultat liés aux acquisitions	(11,2)	(13,5)	
Résultat opérationnel	254,8	273,3	+7,3%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	20,2%	20,2%	
Produits et charges financiers	(23,6)	(17,2)	
Gains/(pertes) de change	3,5	(4,6)	
Impôts sur le résultat	(77,7)	(83,1)	
Résultat des entités mises en équivalence	(0,3)	(0,7)	
Résultat net	156,7	167,7	+7,0%
Résultat net part du Groupe	156,1	167,2	+7,1%

1. *Résultat opérationnel ajusté des amortissements et dépréciations liés aux revalorisations d'actifs lors des acquisitions et des autres impacts sur le compte de résultat liés aux acquisitions (11,2 M€ au T2 2016 et 13,5 M€ au T2 2017) ainsi que, le cas échéant, des pertes de valeur des goodwill, (0€ au T2 2016 et au T2 2017).*
2. *21,4% hors acquisitions (à périmètre 2016).*

1^{er} SEMESTRE 2017 – RÉSULTAT OPÉRATIONNEL AJUSTÉ AVANT ET APRÈS AUTRES PRODUITS (CHARGES) OPÉRATIONNELS PAR RÉGION GÉOGRAPHIQUE

Premier semestre 2017
(en millions d'euros)

	France	Italie	Reste de l'Europe	Amérique du Nord et Centrale	Reste du monde	Total
Chiffre d'affaires à tiers	518,2	297,2	457,4	805,7	593,1	2 671,6
Coût des ventes	(191,7)	(100,2)	(256,1)	(373,3)	(326,9)	(1 248,2)
Frais administratifs, commerciaux, R&D	(209,8)	(82,2)	(116,1)	(286,7)	(163,2)	(858,0)
Déduction des amortissements, dépréciations et frais et produits liés aux acquisitions comptabilisés dans les frais administratifs, commerciaux et R&D	(2,4)	(0,1)	(2,1)	(15,2)	(6,3)	(26,1)
Résultat opérationnel ajusté avant autres produits (charges) opérationnels	119,1	114,9	87,3	160,9	109,3	591,5
en % du chiffre d'affaires	23,0%	38,7%	19,1%	20,0%	18,4%	22,1%
Autres produits (charges) opérationnels	(10,0)	(2,1)	(6,1)	(10,2)	(16,8)	(45,2)
Déduction des amortissements, dépréciations et frais et produits liés aux acquisitions comptabilisés dans les autres produits (charges) opérationnels	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Résultat opérationnel ajusté	109,1	112,8	81,2	150,7	92,5	546,3
en % du chiffre d'affaires	21,1%	38,0%	17,8%	18,7%	15,6%	20,4%

1. Frais de restructuration (5,4 M€) et autres éléments divers (39,8 M€).

1^{er} SEMESTRE 2016 – RÉSULTAT OPÉRATIONNEL AJUSTÉ AVANT ET APRÈS AUTRES PRODUITS (CHARGES) OPÉRATIONNELS PAR RÉGION GÉOGRAPHIQUE

Premier semestre 2016 (en millions d'euros)	France	Italie	Reste de l'Europe	Amérique du Nord et Centrale	Reste du monde	Total
Chiffre d'affaires à tiers	511,0	286,8	412,8	688,0	549,8	2 448,4
Coût des ventes	(184,0)	(99,7)	(234,4)	(323,1)	(301,6)	(1 142,8)
Frais administratifs, commerciaux, R&D	(209,8)	(83,6)	(106,7)	(237,7)	(154,8)	(792,6)
Déduction des amortissements, dépréciations et frais et produits liés aux acquisitions comptabilisés dans les frais administratifs, commerciaux et R&D	(2,2)	(0,1)	(1,2)	(12,0)	(6,4)	(21,9)
Résultat opérationnel ajusté avant autres produits (charges) opérationnels	119,4	103,6	72,9	139,2	99,8	534,9
en % du chiffre d'affaires	23,4%	36,1%	17,7%	20,2%	18,2%	21,8%
Autres produits (charges) opérationnels	(12,3)	(0,5)	(5,7)	(9,5)	(14,2)	(42,2)
Déduction des amortissements, dépréciations et frais et produits liés aux acquisitions comptabilisés dans les autres produits (charges) opérationnels	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Résultat opérationnel ajusté	107,1	103,1	67,2	129,7	85,6	492,7
en % du chiffre d'affaires	21,0%	35,9%	16,3%	18,9%	15,6%	20,1%

1. Frais de restructuration (13,7 M€) et autres éléments divers (28,5 M€).

1^{er} TRIMESTRE 2017 – RÉSULTAT OPÉRATIONNEL AJUSTÉ AVANT ET APRÈS AUTRES PRODUITS (CHARGES) OPÉRATIONNELS PAR RÉGION GÉOGRAPHIQUE

Premier trimestre 2017 (en millions d'euros)	France	Italie	Reste de l'Europe	Amérique du Nord et Centrale	Reste du monde	Total
Chiffre d'affaires à tiers	247,9	150,3	231,5	395,6	293,5	1 318,8
Coût des ventes	(91,2)	(48,5)	(128,9)	(186,5)	(163,0)	(618,1)
Frais administratifs, commerciaux, R&D	(109,3)	(43,2)	(57,3)	(142,2)	(80,7)	(432,7)
Déduction des amortissements, dépréciations et frais et produits liés aux acquisitions comptabilisés dans les frais administratifs, commerciaux et R&D	(1,2)	(0,1)	(1,0)	(7,1)	(3,2)	(12,6)
Résultat opérationnel ajusté avant autres produits (charges) opérationnels	48,6	58,7	46,3	74,0	53,0	280,6
en % du chiffre d'affaires	19,6%	39,1%	20,0%	18,7%	18,1%	21,3%
Autres produits (charges) opérationnels	(7,7)	(1,8)	(4,3)	(3,3)	(4,0)	(21,1)
Déduction des amortissements, dépréciations et frais et produits liés aux acquisitions comptabilisés dans les autres produits (charges) opérationnels	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Résultat opérationnel ajusté	40,9	56,9	42,0	70,7	49,0	259,5
en % du chiffre d'affaires	16,5%	37,9%	18,1%	17,9%	16,7%	19,7%

1. Frais de restructuration (4,0 M€) et autres éléments divers (17,1 M€).

1^{er} TRIMESTRE 2016 – RÉSULTAT OPÉRATIONNEL AJUSTÉ AVANT ET APRÈS AUTRES PRODUITS (CHARGES) OPÉRATIONNELS PAR RÉGION GÉOGRAPHIQUE

Premier trimestre 2016 (en millions d'euros)	France	Italie	Reste de l'Europe	Amérique du Nord et Centrale	Reste du monde	Total
Chiffre d'affaires à tiers	239,3	147,5	205,0	334,5	263,3	1 189,6
Coût des ventes	(89,0)	(51,0)	(116,5)	(158,9)	(144,0)	(559,4)
Frais administratifs, commerciaux, R&D	(108,4)	(42,0)	(52,7)	(117,2)	(74,6)	(394,9)
Déduction des amortissements, dépréciations et frais et produits liés aux acquisitions comptabilisés dans les frais administratifs, commerciaux et R&D	(1,2)	(0,1)	(0,6)	(5,6)	(3,2)	(10,7)
Résultat opérationnel ajusté avant autres produits (charges) opérationnels	43,1	54,6	36,4	64,0	47,9	246,0
en % du chiffre d'affaires	18,0%	37,0%	17,8%	19,1%	18,2%	20,7%
Autres produits (charges) opérationnels	(6,2)	(0,6)	(3,3)	(3,9)	(5,3)	(19,3)
Déduction des amortissements, dépréciations et frais et produits liés aux acquisitions comptabilisés dans les autres produits (charges) opérationnels	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Résultat opérationnel ajusté	36,9	54,0	33,1	60,1	42,6	226,7
en % du chiffre d'affaires	15,4%	36,6%	16,1%	18,0%	16,2%	19,1%

1. Frais de restructuration (7,0 M€) et autres éléments divers (12,3 M€).

2^e TRIMESTRE 2017 – RÉSULTAT OPÉRATIONNEL AJUSTÉ AVANT ET APRÈS AUTRES PRODUITS (CHARGES) OPÉRATIONNELS PAR RÉGION GÉOGRAPHIQUE

Deuxième trimestre 2017
(en millions d'euros)

	France	Italie	Reste de l'Europe	Amérique du Nord et Centrale	Reste du monde	Total
Chiffre d'affaires à tiers	270,3	146,9	225,9	410,1	299,6	1 352,8
Coût des ventes	(100,5)	(51,7)	(127,2)	(186,8)	(163,9)	(630,1)
Frais administratifs, commerciaux, R&D	(100,5)	(39,0)	(58,8)	(144,5)	(82,5)	(425,3)
Déduction des amortissements, dépréciations et frais et produits liés aux acquisitions comptabilisés dans les frais administratifs, commerciaux et R&D	(1,2)	0,0	(1,1)	(8,1)	(3,1)	(13,5)
Résultat opérationnel ajusté avant autres produits (charges) opérationnels	70,5	56,2	41,0	86,9	56,3	310,9
en % du chiffre d'affaires	26,1%	38,3%	18,1%	21,2%	18,8%	23,0%
Autres produits (charges) opérationnels	(2,3)	(0,3)	(1,8)	(6,9)	(12,8)	(24,1)
Déduction des amortissements, dépréciations et frais et produits liés aux acquisitions comptabilisés dans les autres produits (charges) opérationnels	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Résultat opérationnel ajusté	68,2	55,9	39,2	80,0	43,5	286,8
en % du chiffre d'affaires	25,2%	38,1%	17,4%	19,5%	14,5%	21,2%

1. Frais de restructuration (1,4 M€) et autres éléments divers (22,7 M€).

2^e TRIMESTRE 2016 – RÉSULTAT OPÉRATIONNEL AJUSTÉ AVANT ET APRÈS AUTRES PRODUITS (CHARGES) OPÉRATIONNELS PAR RÉGION GÉOGRAPHIQUE

Deuxième trimestre 2016
(en millions d'euros)

	France	Italie	Reste de l'Europe	Amérique du Nord et Centrale	Reste du monde	Total
Chiffre d'affaires à tiers	271,7	139,3	207,8	353,5	286,5	1 258,8
Coût des ventes	(95,0)	(48,7)	(117,9)	(164,2)	(157,6)	(583,4)
Frais administratifs, commerciaux, R&D	(101,4)	(41,6)	(54,0)	(120,5)	(80,2)	(397,7)
Déduction des amortissements, dépréciations et frais et produits liés aux acquisitions comptabilisés dans les frais administratifs, commerciaux et R&D	(1,0)	0,0	(0,6)	(6,4)	(3,2)	(11,2)
Résultat opérationnel ajusté avant autres produits (charges) opérationnels	76,3	49,0	36,5	75,2	51,9	288,9
en % du chiffre d'affaires	28,1%	35,2%	17,6%	21,3%	18,1%	23,0%
Autres produits (charges) opérationnels	(6,1)	0,1	(2,4)	(5,6)	(8,9)	(22,9)
Déduction des amortissements, dépréciations et frais et produits liés aux acquisitions comptabilisés dans les autres produits (charges) opérationnels	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Résultat opérationnel ajusté	70,2	49,1	34,1	69,6	43,0	266,0
en % du chiffre d'affaires	25,8%	35,2%	16,4%	19,7%	15,0%	21,1%

1. Frais de restructuration (6,7 M€) et autres éléments divers (16,2 M€).

1^{er} SEMESTRE 2017 – RÉCONCILIATION DE LA MARGE BRUTE D'AUTO-FINANCEMENT ET DU RÉSULTAT NET

En millions d'euros	S1 2016	S1 2017
Résultat net	284,9	317,5
Amortissements et dépréciations	84,0	89,4
Variation des autres actifs et passifs non courants et des impôts différés non courants	15,1	28,2
(Gains)/pertes de change latents	(4,6)	13,8
(Plus-values) moins-values sur cessions d'actifs	0,2	(0,8)
Autres éléments n'ayant pas d'incidence sur la trésorerie	0,9	1,3
Marge brute d'autofinancement	380,5	449,4

1^{er} SEMESTRE 2017 – RÉCONCILIATION DU CASH FLOW LIBRE ET DU CASH FLOW LIBRE NORMALISÉ AVEC LA MARGE BRUTE D'AUTO-FINANCEMENT

En millions d'euros	S1 2016	S1 2017	Evolution en %
Marge brute d'autofinancement⁽¹⁾	380,5	449,4	+18,1%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	<i>15,5%</i>	<i>16,8%</i>	
Baisse (Hausse) du besoin en fonds de roulement	(130,8)	(153,7)	
Flux de trésorerie des opérations courantes	249,7	295,7	+18,4%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	<i>10,2%</i>	<i>11,1%</i>	
Investissements (dont frais de développement capitalisés)	(59,2)	(70,6)	
Produit résultant des cessions d'actifs	0,7	2,7	
Cash flow libre	191,2	227,8	+19,1%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	<i>7,8%</i>	<i>8,5%</i>	
Hausse (Baisse) du besoin en fonds de roulement	130,8	153,7	
(Hausse) Baisse du besoin en fonds de roulement normalisé	(4,4)	(8,2)	
Cash flow libre normalisé⁽²⁾	317,6	373,3	+17,5%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	<i>13,0%</i>	<i>14,0%</i>	

1. La marge brute d'autofinancement est définie comme la somme des flux de trésorerie issus des opérations et de la variation du besoin en fonds de roulement.
2. Sur la base d'un besoin en fonds de roulement représentant 10% du chiffre d'affaires des 12 derniers mois et dont la variation à structure et taux de change constants est ramenée au semestre.

PÉRIMÈTRE DE CONSOLIDATION (1/2)

2016	T1	S1	9M	Année pleine
Intégration globale				
Fluxpower & Primetech	Bilan seulement	Bilan seulement	8 mois	11 mois
Pinnacle Architectural Lighting		Bilan seulement	5 mois	8 mois
Luxul Wireless		Bilan seulement	5 mois	8 mois
Jontek		Bilan seulement	5 mois	8 mois
Trias		Bilan seulement	Bilan seulement	8 mois
CP Electronics		Bilan seulement	Bilan seulement	7 mois
Solarfective			Bilan seulement	5 mois
Mise en équivalence				
TBS ⁽¹⁾		6 mois	9 mois	12 mois

1. Créée conjointement avec un partenaire, TBS a pour activité la fabrication et la commercialisation au Moyen Orient de transformateurs et de systèmes de canalisations électriques préfabriquées.

PÉRIMÈTRE DE CONSOLIDATION (1/2)

2017	T1	S1	9M	Année pleine
Intégration globale				
Fluxpower & Primetech	3 mois	6 mois	9 mois	12 mois
Pinnacle Architectural Lighting	3 mois	6 mois	9 mois	12 mois
Luxul Wireless	3 mois	6 mois	9 mois	12 mois
Jontek	3 mois	6 mois	9 mois	12 mois
Trias	3 mois	6 mois	9 mois	12 mois
CP Electronics	3 mois	6 mois	9 mois	12 mois
Solarfective	3 mois	6 mois	9 mois	12 mois
Original Cast Lighting	Bilan uniquement	5 mois	8 mois	11 mois
AFCO Systems Group		Bilan uniquement	5 mois	8 mois
Finelite		Bilan uniquement	4 mois	7 mois
Servertech Technology			A déterminer	A déterminer
Milestone			A déterminer	A déterminer
Mise en équivalence				
TBS ⁽¹⁾	3 mois	6 mois	9 mois	12 mois
Borri		Bilan uniquement	A déterminer	A déterminer

1. *Créée conjointement avec un partenaire, TBS a pour activité la fabrication et la commercialisation au Moyen Orient de transformateurs et de systèmes de canalisations électriques préfabriquées.*

AVERTISSEMENT

Les informations contenues dans cette présentation n'ont pas fait l'objet d'une vérification indépendante et aucun confort ou garantie, expresse ou implicite, n'est donné quant à la sincérité, l'exactitude, l'exhaustivité ou la véracité de l'information ou des opinions contenues dans le présent document.

Cette présentation contient des informations sur les marchés de Legrand et le positionnement de Legrand sur ces marchés. A la connaissance de Legrand, il n'existe aucun rapport officiel de l'industrie ou de marché couvrant ou traitant ses marchés. Legrand réunit des données sur ses marchés par l'intermédiaire de ses filiales qui compilent annuellement des données sur les marchés concernés à partir de contacts formels ou informels avec des professionnels de l'industrie, des distributeurs de produits électriques, de statistiques du bâtiment et de données macroéconomiques. Legrand estime sa position sur ses marchés sur la base des données précitées et sur la base du chiffre d'affaires réel réalisé sur les marchés en cause sur la même période.

Le présent document peut contenir des estimations et/ou des informations prospectives. Ces informations ne constituent pas des prévisions relatives aux résultats de Legrand ou à d'autres indicateurs de performance, mais des tendances ou des objectifs, selon le cas. Ces informations sont par nature sujettes à des risques et incertitudes, dont la plupart ne sont pas du ressort de Legrand, dont notamment les risques décrits dans le document de référence de Legrand disponible sur son site internet (www.legrand.com). Ces informations ne constituent pas des garanties quant aux performances futures de Legrand qui sont susceptibles de différer de manière significative. Legrand ne s'engage pas à publier de mise à jour de ces informations 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.

ADR non sponsorisés. Legrand ne sponsorise pas de programme d'American Depositary Receipt (ADR) concernant ses actions. Tout programme d'ADR existant actuellement est « non sponsorisé » et n'a aucun lien, de quelque nature que ce soit, avec Legrand. Legrand décline toute responsabilité concernant un tel programme.