

Limoges, le 28 juin 2017, 7h30 (heure de Paris)

**Legrand poursuit le renforcement de ses positions dans les infrastructures numériques avec l'acquisition<sup>1</sup> de Milestone AV Technologies LLC aux Etats-Unis**

Legrand annonce aujourd'hui la signature d'un accord pour l'acquisition<sup>1</sup> aux Etats-Unis de Milestone AV Technologies LLC (« Milestone »), acteur de premier plan de l'infrastructure et de l'alimentation Audio-Vidéo (AV), un segment à forte valeur du marché des infrastructures numériques.

**Eléments marquants :**

Milestone – De solides positions de *leadership* sur des segments à forte valeur

- Des activités porteuses soutenues par des mégatendances (100% des ventes de Milestone sont enregistrées dans les nouveaux segments de marché<sup>2</sup>) ;
- De solides positions de marché avec plus de 75% des ventes de Milestone réalisées avec des produits n°1 ou n°2 sur leurs marchés;
- Des marques reconnues, fiables et innovantes avec une démarche commerciale de tout premier ordre centrée sur le client;
- Une équipe dirigeante experte de son marché et expérimentée ;
- Des positions dans l'AV très complémentaires de celles de Legrand aux Etats-Unis (sous la marque Middle Atlantic Products) ;
- En 2016, un chiffre d'affaires de 464 M\$, une marge opérationnelle<sup>3</sup> ajustée<sup>4</sup> de 21% et un *cash flow* libre<sup>3</sup> de 12,5% des ventes.

Une opération porteuse de synergies pour Legrand

- Des synergies commerciales à moyen-terme avec des leviers liés à la couverture clients et au développement des activités d'infrastructure et d'alimentation AV dans d'autres canaux de distribution et zones géographiques ;
- Des synergies de coûts à court et moyen termes dans les domaines des achats, de la production et de l'administration.

<sup>1</sup> Sous réserve des conditions suspensives d'usage.

<sup>2</sup> Efficacité énergétique, infrastructures numériques, systèmes résidentiels et assistance à l'autonomie.

<sup>3</sup> Hors éléments non récurrents.

<sup>4</sup> 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.

Conditions financières

- Sur la base d'une Valeur d'Entreprise (EV) de 950 M\$, nette d'un avantage fiscal<sup>1</sup> actualisé<sup>2</sup> de 250M\$, l'ensemble des critères financiers de Legrand sont atteints:
  - EV/EBITDA<sup>3</sup> 2016 d'environ 9,0x ;
  - relation du résultat net par action avant PPA<sup>4</sup> à un chiffre et d'au moins 5% ;
  - création de valeur dans les 3 à 5 ans ;
- Financement par émission de dette ; bilan solide post acquisition ; ratio de dette nette/EBITDA<sup>5</sup> attendu inférieur à 2.

**Gilles Schnepf, Président Directeur Général de Legrand a déclaré :** « L'acquisition<sup>6</sup> de Milestone permet à Legrand de poursuivre son renforcement continu dans les infrastructures numériques et plus particulièrement dans le segment à forte valeur de l'infrastructure et de l'alimentation AV aux Etats-Unis, où Legrand est déjà n°1 dans les armoires AV avec sa marque Middle Atlantic Products. Milestone apporte à Legrand des positions de leader dans les supports d'écrans AV destinés aux marchés tertiaire et résidentiel ainsi que dans les écrans de projection permettant ainsi au Groupe de proposer une offre évolutive et complète.

De solides positions de leader, des marques reconnues, une activité soutenue par de robustes mégatendances sociales et technologiques, une démarche commerciale centrée sur le client, un flux d'innovations continu ainsi qu'une politique RSE<sup>7</sup> active sont les atouts clés de Milestone qui font de cette acquisition<sup>6</sup> une opération à forte valeur pour le Groupe et qui « coche toutes les cases » des fondamentaux de Legrand. »

-----

<sup>1</sup>Avantage fiscal résultant de l'amortissement standard du goodwill à partir de 2017. Prix payé brut de 1 200 M\$ diminué d'un avantage fiscal cash de 400 M\$ actualisé à 250 M\$.

<sup>2</sup> Actualisé à un taux de 7,0% sur la période d'amortissement du goodwill (15 ans).

<sup>3</sup> Hors éléments non récurrents.

<sup>4</sup> Purchase Price Allocation : Allocation du Prix d'Acquisition.

<sup>5</sup> Sur la base d'une contribution de 12 mois de Milestone à l'EBITDA.

<sup>6</sup> Sous réserve des conditions suspensives d'usage.

<sup>7</sup> Responsabilité Sociétale de l'Entreprise.

## Milestone – De solides positions de *leader* sur des segments à forte valeur

Le marché mondial de l'infrastructure et de l'alimentation AV représente plus de 5 Md\$ au sein d'un marché des infrastructures numériques total de plus de 15 Md\$<sup>1</sup>.

Acteur américain de premier plan de l'infrastructure et de l'alimentation AV, Milestone a bâti son succès sur une approche disciplinée d'acquisitions de marques reconnues et *leaders* : Chief, n°1 des supports d'écran pour le secteur tertiaire ; Sanus n°1 des supports d'écran pour le secteur résidentiel ; et Da-Lite, n°1 des écrans de projection. Plus de 75% des ventes de Milestone sont réalisées avec des produits n°1 ou n°2 sur leurs marchés. Combiné avec les positions de n°1 de Legrand dans les armoires AV aux Etats-Unis sous la marque Middle Atlantic Products, Milestone permet au Groupe de fournir à ses clients américains une offre évolutive et complète dans un marché tiré par des mégatendances sociales (communication, sécurité, travail collaboratif et à distance, etc.) et technologiques (digitalisation, nouvelles technologies d'affichage, technologies de *streaming*, etc.).

Les efforts continus en R&D (plus de 100 personnes en ingénierie et développement de produits ; plus de 360 brevets ; et plus de 5 000 références) ciblés sur les besoins des intégrateurs AV (sécurité, facilité d'installation, fiabilité) et une démarche commerciale centrée sur le client (100 personnes dédiées aux ventes et au support technique et 90 au suivi de proximité des clients ; formations clients digitales de premier rang ; excellent service de livraison) ont contribué à développer chez les clients de Milestone une grande fidélité et à faire des marques de Milestone les partenaires préférés d'environ 80% du *top 50* des intégrateurs AV de *SCN*<sup>2</sup>.

Milestone a également développé des relations de confiance pérennes auprès de canaux de distribution solides apportant une large couverture géographique et l'accès à de nombreux de marchés finaux (entreprises, hôtellerie, lieux de culte, éducation, gouvernement, enseignes de distribution ou restaurants) qui contribuent à distribuer efficacement et largement les produits de Milestone.

De plus, Milestone s'appuie sur une politique RSE<sup>3</sup> active basée sur trois piliers : responsabilité environnementale (développement de produits respectueux de l'environnement, certification ISO 14001 de 3 unités opérationnelles), achats socialement responsables (programme d'audit RSE<sup>3</sup>, sécurité et pratiques responsables des fournisseurs) et engagement auprès des communautés locales (attention portée aux activités dans lesquelles des salariés de Milestone sont impliqués).

Basé à Eden Prairie, Minnesota, Milestone a réalisé un chiffre d'affaires de 464 M\$ en 2016, dont 90% en Amérique du Nord. Sur la même période, le résultat opérationnel<sup>4</sup> ajusté<sup>5</sup> et le *cash flow* libre<sup>4</sup> se sont établis respectivement à 21% et à 12,5% des ventes. Milestone emploie environ 1 000 personnes et a des implantations aux Etats-Unis, au Canada, en Chine, à Hong-Kong, en Australie et aux Pays-Bas.

## Une opération porteuse de synergies avec Legrand

L'acquisition<sup>6</sup> de Milestone par Legrand devrait être porteuse de synergies sur les ventes à moyen terme. La forte relation de Milestone avec 6 000 revendeurs professionnels de matériel AV devrait s'ajouter à celle qui lie Legrand à 3 500 revendeurs au travers de la marque Middle Atlantic Products. De même, la solide relation de Legrand avec les distributeurs de matériel électrique, informatique et Voix-Données-Images pourrait permettre le développement de Milestone dans ces canaux de distribution. Avec des implantations en Amérique du Nord, en Europe et en Asie, Milestone pourrait offrir à Legrand des opportunités additionnelles d'étendre ses activités dans l'infrastructure et l'alimentation AV à de nouvelles zones géographiques.

Le rapprochement de Milestone et de Legrand devraient aussi générer des synergies de coûts à court et moyen-terme provenant (i) de la combinaison potentielle des plateformes d'achat pour les approvisionnements directs et indirects (ii) d'une rationalisation des unités de production en particulier en Asie et (iii) d'opportunités d'optimisation dans le domaine administratif.

<sup>1</sup> Le marché accessible de Legrand est estimé à présent à plus de 115 Md\$, partagé entre les infrastructures électriques pour moins de 100 Md\$ et les infrastructures numériques pour plus de 15 Md\$.

<sup>2</sup> *Systems Contractor News* : revue professionnelle d'études, d'analyses et d'information du secteur AV en Amérique du Nord.

<sup>3</sup> Responsabilité Sociétale de l'Entreprise.

<sup>4</sup> Hors éléments non récurrents.

<sup>5</sup> 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.

<sup>6</sup> Sous réserve des conditions suspensives d'usage.

## Conditions financières

Legrand acquiert<sup>1</sup> Milestone pour une Valeur d'Entreprise (EV) de 950 M\$, nette d'un avantage fiscal actualisé de 250 M\$<sup>2</sup>, provenant de l'amortissement standard du *goodwill* à partir de 2017. Le taux d'impôt *cash* et le *cash flow* libre bénéficieront pleinement de ce produit fiscal qui n'aura pas d'impact sur le compte de résultat IFRS de Legrand (ni sur le taux d'impôt, ni sur le résultat net).

Sur la base de cette EV de 950 M\$, l'acquisition<sup>1</sup> de Milestone remplit l'ensemble des critères financiers de Legrand :

- EV/EBITDA<sup>3</sup> 2016 d'environ 9,0x ;
- relution du résultat net par action avant PPA<sup>4</sup> à un chiffre et d'au moins 5% ;
- création de valeur dans les 3 à 5 ans ;

Post acquisition, Legrand devrait conserver une structure de bilan robuste avec un ratio de dette nette/EBITDA<sup>5</sup> attendu à moins de 2. Le financement de l'acquisition<sup>1</sup> de Milestone, qui se fera ultimement par émission de nouvelle dette, est pleinement sécurisé à court terme par une lettre d'engagement pour un *bridge-to-bond loan* et les lignes de crédit existantes du Groupe.

## Milestone « coche toutes les cases » des fondamentaux clés de Legrand

L'acquisition<sup>1</sup> de Milestone représente une opération stratégique pour Legrand basée sur les fortes complémentarités des activités des deux sociétés. Portés par des mégatendances sociales et technologiques soutenues, Legrand et Milestone ont tous deux bâti de solides positions de *leadership* dans leurs marchés respectifs.

Bien qu'ils ne représentent qu'une faible part des coûts d'installation, les produits de Legrand et de Milestone (reconnus pour leur fiabilité, leur facilité d'installation, leur *design* et leurs fonctionnalités) sont critiques pour les infrastructures dans lesquelles ils sont installés. Legrand et Milestone mettent ainsi tous deux l'accent sur l'innovation. En particulier, le ratio annuel de R&D rapportée au chiffre d'affaires de Milestone est cohérent avec l'ambition à long terme de Legrand de 4% à 5% des ventes en moyenne. Avec l'excellence technique, une relation client de tout premier ordre (basée sur la formation, le support technique, et des délais de livraison courts) a contribué à développer une grande fidélité des clients envers les marques des deux sociétés.

Enfin, les stratégies de Legrand et Milestone qui s'attachent à une discipline financière solide, prennent également en compte une approche intégrée de leurs activités au travers d'engagements RSE<sup>6</sup> forts.

-----

<sup>1</sup> Sous réserve des conditions suspensives d'usage.

<sup>2</sup> Actualisé à un taux de 7,0% sur la période d'amortissement du *goodwill* (15 ans). Le montant brut de l'avantage fiscal est de 400 M\$.

<sup>3</sup> Hors éléments non récurrents.

<sup>4</sup> *Purchase Price Allocation* : Allocation du Prix d'Achat.

<sup>5</sup> Sur la base d'une contribution de 12 mois de Milestone à l'EBITDA.

<sup>6</sup> Responsabilité Sociétale de l'Entreprise.

**WEBCAST AUDIO**

- Une téléconférence en direct et en réécoute concernant l'acquisition<sup>1</sup> de Milestone aura lieu le **28 juin 2017, à 8h45 (heure de Paris)**
- La téléconférence sera disponible sur le site internet du Groupe : <http://www.legrand.com/FR/>

**Agenda financier**

- Résultats du premier semestre 2017 : **31 juillet 2017**  
Début de la « *quiet period*<sup>2</sup> » le 3 juillet 2017
- Résultats des neuf premiers mois 2017 : **7 novembre 2017**  
Début de la « *quiet period*<sup>2</sup> » le 7 octobre 2017

**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. Dans une démarche impliquant l'ensemble de ses équipes et de ses parties prenantes, Legrand poursuit sa stratégie de croissance rentable et durable, tirée par les acquisitions et l'innovation avec le lancement régulier de nouvelles offres – dont notamment des produits connectés Eliot\* à plus forte valeur d'usage. Legrand a réalisé en 2016 un chiffre d'affaires de plus de 5 milliards d'euros. Le Groupe est coté sur Euronext Paris et intégré notamment aux indices CAC 40, FTSE4Good, MSCI World, Corporate Oekom Rating, DJSI World, Vigeo Euronext Eurozone 120 Europe 120-France 20 et World 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](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](mailto:francois.poisson@legrand.fr)

**Contact presse**

Publicis Consultants  
Vilizara Lazarova  
Tél : +33 (0)1 44 82 46 34  
Mob : +33 (0)6 26 72 57 14

[vilizara.lazarova@consultants.publicis.fr](mailto:vilizara.lazarova@consultants.publicis.fr)

Eloi Perrin  
Tél : +33 (0)1 44 82 46 36  
Mob : +33 (0)6 81 77 76 43

[eloi.perrin@consultants.publicis.fr](mailto:eloi.perrin@consultants.publicis.fr)

<sup>1</sup>Sous réserve des conditions suspensives d'usage.

<sup>2</sup>Période de suspension de toute communication en amont de la publication des résultats.