

Bons résultats au premier semestre 2006

Forte progression du chiffre d'affaires : +19,6%

Croissance organique soutenue +8,1% et contribution des acquisitions +8,7%

Croissance élevée du résultat opérationnel ajusté : +23,3%

Bonne progression dans chacune des zones

Doublement du free cash flow : +157,2%

Evolution tirée par les performances opérationnelles et la maîtrise des capitaux employés

Gilles Schnepf, Président Directeur Général de Legrand, a déclaré : «*En combinant initiatives de croissance et amélioration continue de la rentabilité, le modèle économique de Legrand permet au groupe, au cours du premier semestre 2006, de tirer le meilleur parti d'une conjoncture économique porteuse et de réaliser de bonnes performances tant au plan de la croissance du chiffre d'affaires que des résultats.*

La très forte génération de free cash flow qui en découle traduit également la capacité de Legrand à poursuivre la maîtrise de ses capitaux employés et procure au groupe les moyens de son développement futur.

Dans le contexte actuel d'inflation des matières premières sensiblement moins favorable qu'anticipé, Legrand confirme ses objectifs pour 2006».

Données consolidées (en millions €, IFRS)	1er Semestre 2006	1er Semestre 2005	% variation 2006/2005
Chiffre d'affaires	1 893,3	1 582,6	+ 19,6%
Résultat opérationnel ajusté ⁽¹⁾ <i>En % des ventes</i>	326,4 17,2%	264,7 16,7%	+ 23,3%
Résultat opérationnel <i>En % des ventes</i>	283,0 14,9%	213,2 13,5%	+ 32,7%
Résultat net ⁽²⁾	63,3	59,6	+ 6,2%
Free cash flow ⁽³⁾ <i>En % des ventes</i>	179,3 9,5%	69,7 4,4%	+ 157,2%
Dette financière nette au 30 juin	1 938	1 928	+ 0,5%

(1) Chiffres retraités des écritures comptables liées à l'acquisition de Legrand France en 2002 (amortissements supplémentaires d'actifs réévalués sans impact cash, pour 2006 et 2005 respectivement 43,4M€ et 51,5M€).

(2) Résultat net part du Groupe. En 2006 après prise en compte d'une charge exceptionnelle sur extinction de dette de 109M€.

(3) Le free cash flow se définit comme les flux de trésorerie issus des opérations courantes, majorés de la trésorerie nette provenant des cessions d'actifs, minorés des investissements et des frais de développement capitalisés

Bonnes performances au premier semestre 2006

Forte progression du chiffre d'affaires : A données publiées, le chiffre d'affaires ressort à 1 893,3 M€ en hausse de +19,6% au cours du premier semestre 2006, soit une hausse de +8,1% à structure et taux de change constants.

L'impact de la consolidation des récentes acquisitions s'élève à +8,7% et les variations des taux de change ont un impact favorable de +1,8%.

L'évolution des ventes à structure et taux de change constants pour chacun des segments géographiques du Groupe s'établit comme suit :

	1 ^{er} sem. 2006 / 1 ^{er} sem. 2005
France	+ 3,6%
Italie	+ 9,0%
Reste de l'Europe	+ 7,4%
Etats-Unis/Canada	+ 10,2%
Reste du Monde	+ 14,4%
Total	+ 8,1%

- Dans la zone Reste du Monde, le chiffre d'affaires est en forte hausse à +14,4% grâce à de très belles performances dans pratiquement tous les pays et notamment ceux d'Amérique Latine et d'Afrique/Moyen-Orient.

- Dans un environnement de marché toujours favorable, le chiffre d'affaires aux Etats-Unis/Canada progresse de 10,2%.

- La croissance du chiffre d'affaires est en hausse de 9,0% en Italie, toujours soutenue par les récents lancements de nouveaux produits en particulier la série d'appareillage haut de gamme Axolute.

- Dans la zone Reste de l'Europe, le chiffre d'affaires progresse de 7,4%, de très bonnes performances en Europe de l'Est et en Europe du Sud ainsi qu'en Belgique, aux Pays-Bas ou en Irlande compensant des évolutions moins favorables en Autriche et au Royaume-Uni.

- En France le chiffre d'affaires est en hausse de 3,6% dans un environnement de croissance des marchés modérée.

Croissance élevée des résultats : Le résultat opérationnel ajusté, défini comme le résultat opérationnel avant écritures comptables liées à l'acquisition de Legrand France en 2002, est en hausse de +23,3% par rapport au premier semestre 2005. Cette forte progression est le résultat d'une croissance tant organique que par acquisition soutenue, qui compense le coût de la poursuite des initiatives de croissance et des hausses de prix des matières premières constatées au cours des derniers mois.

Le résultat net progresse de 6,2% à 63,3M€ malgré l'impact défavorable d'une charge exceptionnelle sur extinction de dette de 109M€.

Très forte génération de free cash flow et maîtrise de la dette : Du fait principalement d'une hausse de près de 50% de la marge brute d'autofinancement (définie comme les flux de trésorerie issus des opérations courantes moins la variation des autres actifs et passifs opérationnels courants), le free cash flow a plus que doublé par rapport au premier semestre 2005 pour atteindre 179,3 M€ et représenter 9,5% du chiffre d'affaires.

Au 30 juin 2006, la dette financière nette s'élève à 1 938M€ et représente 98% des fonds propres du groupe en ligne avec le niveau annoncé lors de l'introduction en bourse, le free cash flow généré ayant permis à la fois d'autofinancer les acquisitions et de verser un dividende au second trimestre.

L'innovation et les acquisitions, moteurs de croissance

Pour répondre aux attentes de ses clients et anticiper les futurs besoins de ses marchés, Legrand a augmenté ses investissements en recherche et développement de plus de 12% au cours du premier semestre 2006. Sur cette période, plus de vingt nouvelles gammes de produits ont été lancées parmi lesquelles :

- Pour le contrôle et commande : les offres d'appareillage Cariva en Europe de l'Est et en Turquie, Valena en Pologne et Galea Life en Espagne et en Grèce ainsi que les offres de sécurité Arcor2 et Baas en France
- Pour la distribution d'énergie : la nouvelle offre de disjoncteurs boîtier moulé compact DRX pour les marchés d'Asie et d'Amérique Latine, l'offre de disjoncteurs XS et XG pour la Turquie, l'offre de contacteurs de puissance CTX pour la Colombie, le Chili et la Turquie et l'offre de coffrets industriels Marina pour la France et l'Italie
- Pour le cheminement de câbles : l'offre 4000 Designer Series de goulottes métalliques aux Etats-Unis et l'offre de connecteurs rapides courants forts et faibles pour les bâtiments commerciaux en France
- Pour le VDI : l'offre 10 Giga SSTP en France, et aux Etats-Unis le Wi-Jack Duo, le point d'accès WiFi le plus compact du monde

Par ailleurs, depuis le début de l'année, Legrand a annoncé les acquisitions autofinancées de trois sociétés, toutes leaders sur leur marché :

- Shidean, le N°1 des portiers audio et video en Chine
- Cemar, le N°1 au Brésil des coffrets de distribution et des enveloppes industrielles
- RM Kabelbaner le leader danois du cheminement de câble métallique

Les lancements réguliers de nouveaux produits ainsi que les acquisitions, combinés au renforcement continu des équipes marketing et commerciales et à l'ouverture de filiales et bureaux commerciaux, continuent de nourrir la croissance du groupe.

*
* * *

Les comptes consolidés, le rapport d'activité et la présentation des résultats du premier semestre 2006 sont disponibles sur le site de Legrand (www.legrandelectric.com).

Calendrier financier

Résultats des 9 premiers mois 2006 : Mardi 31 octobre 2006

Résultats annuels 2006 : Jeudi 8 février 2007

A PROPOS DE LEGRAND

Legrand est le spécialiste mondial des produits et systèmes pour installations électriques et réseaux d'information. Son offre intègre des solutions pour les bâtiments résidentiels, tertiaires et industriels. Avec plus de 130 000 références et des implantations dans plus de 60 pays, le groupe réalise un chiffre d'affaires de 3,2 milliards d'euros. Fort de ses 31 000 collaborateurs et avec près de 5% de ses ventes engagées dans la R&D chaque année, le groupe concentre son développement sur l'innovation et le lancement régulier de nouveaux produits à forte valeur ajoutée.

Communication Financière :

Legrand
François Poisson
Tél : +33 (0)1 49 72 53 53
Fax : +33 (0)1 43 60 54 92
E-mail : francois.poisson@legrand.fr

Contact Presse :

Publicis Consultants
Axel Bavière
Tél : +33 (0)1 44 43 73 11
Fax : +33 (0)1 44 43 75 65
E-mail : axel.baviere@consultants.publicis.fr