

Objectifs 2013 pleinement atteints - Résultat et marge nets record

- Croissance organique⁽¹⁾ des ventes : +0,5% (contre un objectif de -1% à +1%)
- Marge opérationnelle ajustée avant acquisitions⁽²⁾ : 20,1%⁽³⁾ (contre un objectif de 19,5% à 20,0%)
- Résultat net record : 531 M€, en hausse de près de +5% ; marge nette record : 11,9%
- Dividende proposé : 1,05€ ; en hausse de +5,0%

Développement des positions du groupe

- 6 acquisitions annoncées sur les 12 derniers mois
- 57% des ventes du groupe aux Etats-Unis/Canada et dans les nouvelles économies en 2013
- 26% des ventes du groupe dans les nouveaux segments de marché en 2013
- Nombreuses initiatives dans de nouveaux canaux de distribution complémentaires

A l'occasion de l'arrêt des comptes annuels 2013, Gilles Schnepf, Président-directeur général de Legrand est revenu sur les résultats, le développement et les objectifs du groupe :

« Objectifs 2013 pleinement atteints - Résultat et marge nets record »

En 2013, Legrand a démontré à nouveau la qualité de son modèle économique créateur de valeur et a poursuivi sa croissance rentable dans les marchés en expansion ainsi que ses initiatives continues de productivité (plateformes produits, « lean production », etc.) tout en continuant à s'adapter dans les pays touchés par des conditions économiques défavorables. Ainsi,

- *le chiffre d'affaires progresse de +2,9% hors effet de change soutenu notamment par l'accroissement de périmètre lié aux acquisitions de +2,4%. La croissance organique⁽¹⁾ des ventes s'établit à +0,5% grâce au dynamisme des nouvelles économies (+6,1% de croissance organique⁽¹⁾) et de la zone Etats-Unis/Canada (+4,7% de croissance organique⁽¹⁾) qui a compensé la moindre activité des autres pays matures. Plus globalement, le chiffre d'affaires s'établit à près de 4,5 Mds€, soit une évolution totale de -0,1% y compris effet de change de -3,0% ;*
- *la marge opérationnelle ajustée s'élève à 20,1% du chiffre d'affaires avant acquisitions⁽²⁾⁽³⁾, légèrement supérieure à la borne haute de l'objectif 2013 ;*
- *le cash flow libre normalisé⁽⁴⁾ s'établit à plus de 13% du chiffre d'affaires. La génération de cash flow libre est quant à elle très solide à 563 M€ ;*
- *le résultat net progresse de +4,9% pour s'établir à des plus hauts historiques de 531 M€ et 11,9% du chiffre d'affaires.*

Compte tenu de ces réalisations, le Conseil d'Administration proposera à l'approbation de l'Assemblée Générale des actionnaires le versement d'un dividende de 1,05€ par action (contre 1,00€ au titre de 2012) et payable le 3 juin 2014.

Développement des positions du groupe

Tout au long de l'année 2013, des lancements réussis de nouveaux produits ont contribué à renforcer les positions de marché de Legrand dans de nombreux pays. Dans le même temps, le déploiement des offres de Legrand dans la distribution « retail » et dans les « lighting stores » dans la zone

⁽¹⁾ Organique : à structure et taux de change constants

⁽²⁾ A périmètre 2012

⁽³⁾ 19,8% en données publiées

⁽⁴⁾ Sur la base d'un ratio constant de besoin en fonds de roulement total rapporté au chiffre d'affaires de 10% à structure et taux de change constants

C O M M U N I Q U É

Etats-Unis/Canada a contribué à dépasser en 2013 le milliard de dollars de chiffre d'affaires total dans cette zone.

Au plan de la croissance externe, Legrand est resté très actif, avec l'annonce au cours des douze derniers mois de six acquisitions totalisant un chiffre d'affaires de près de 200M€. En particulier le groupe a tout récemment annoncé deux nouvelles opérations dans des marchés aux perspectives prometteuses :

- Lastar Inc.⁽¹⁾, acteur américain de premier plan des solutions préconnectées pour réseaux Voix-Données-Images (VDI) et audio-vidéo, qui vient idéalement compléter le dispositif de Legrand sur le marché nord-américain des infrastructures numériques et
- Neat⁽²⁾, leader espagnol de l'assistance à l'autonomie dont l'arrivée, après les rachats d'Intervox et de Tynetec, permet à Legrand de devenir le n°2 européen dans ce domaine.

Plus généralement, Legrand continue d'améliorer son profil de croissance en se renforçant dans les marchés et segments les plus porteurs : dans la zone Etats-Unis/Canada et dans les nouvelles économies tout d'abord qui ensemble représentent 57% du chiffre d'affaires du groupe en 2013 ainsi que dans les nouveaux segments de marché⁽³⁾ qui totalisent 26% du chiffre d'affaires du groupe en 2013.

Par ailleurs, encouragé par le succès de ses initiatives commerciales aux Etats-Unis, Legrand entend poursuivre activement le développement de ses positions de marché dans de nouveaux canaux de distribution spécialisés prometteurs comme les distributions VDI et informatique ou encore l'e-commerce et très complémentaires de la distribution électrique généraliste qui reste le canal de distribution de référence de Legrand.

Objectifs 2014

Pour 2014, les anticipations macroéconomiques font état d'un environnement toujours porteur aux Etats-Unis (où la bonne performance relative réalisée par Legrand en 2013 constituera une base de comparaison exigeante en 2014), d'une amélioration très progressive du contexte économique dans la plupart des pays matures d'Europe et d'un environnement globalement favorable dans les nouvelles économies mais présentant des incertitudes liées aux récentes évolutions des devises de certains de ces pays. Dans un tel contexte, hors dégradation économique majeure et en l'absence de carnet de commandes, Legrand retient pour 2014 un objectif d'évolution organique⁽⁴⁾ de ses ventes comprise entre 0% et 3%.

Sur ces bases, et fort de la solidité de son modèle économique, Legrand se fixe pour objectif de réaliser en 2014 une marge opérationnelle ajustée avant prise en compte des acquisitions⁽⁵⁾ comprise entre 19,8% et 20,2% du chiffre d'affaires (contre 19,8% du chiffre d'affaires en 2013).

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

⁽¹⁾ Sous réserve de l'obtention des autorisations réglementaires et autres conditions suspensives d'usage

⁽²⁾ Joint-venture, la participation de Legrand au sein de l'entité s'élève à 51%. Sous réserve des conditions suspensives d'usage

⁽³⁾ Infrastructures numériques, performance énergétique, systèmes résidentiels et cheminement de câbles en fil

⁽⁴⁾ Organique : à structure et taux de change constants

⁽⁵⁾ A périmètre 2013

Chiffres clés

Données consolidées (en millions €)	2012	2013
Chiffre d'affaires	4 466,7	4 460,4
Résultat opérationnel ajusté ⁽¹⁾ <i>En % du chiffre d'affaires</i>	874,4 19,6%	882,3 19,8%
Résultat opérationnel <i>En % du chiffre d'affaires</i>	848,0 19,0%	849,4 19,0%
Résultat net part du groupe <i>En % du chiffre d'affaires</i>	505,6 11,3%	530,5 11,9%
Cash flow libre ⁽³⁾ normalisé ⁽⁴⁾ <i>En % du chiffre d'affaires</i>	619,6 13,9%	588,8 13,2%
Cash flow libre <i>En % du chiffre d'affaires</i>	627,0 14,0%	563,2 12,6%
Dette financière nette au 31 décembre	1 082,5	967,7

(1) Résultat opérationnel ajusté des amortissements des réévaluations d'actifs incorporels pratiquées lors des acquisitions et des frais/produits liés à celles-ci (pour 2012 et 2013, de respectivement 26,4 M€ et 32,9 M€) ainsi que, le cas échéant, des pertes de valeur des *goodwill* (0 € pour 2012 et 2013).

(2) A périmètre 2012

(3) Le *cash flow* libre se définit comme la somme des flux de trésorerie des opérations courantes et du produit résultant de la vente d'immobilisations, diminuée du total des investissements et des frais de développement capitalisés.

(4) Sur la base d'un ratio constant de besoin en fonds de roulement total rapporté au chiffre d'affaires de 10% à structure et taux de change constants.

Réalisations au 31 décembre 2013

Chiffre d'affaires consolidé

L'évolution des ventes à structure et taux de change constants ressort à +0,5%. L'impact de l'accroissement de périmètre lié aux acquisitions est de +2,4%.

Compte tenu de l'impact des taux de change de -3,0%, le chiffre d'affaires total ressort en baisse de -0,1% pour s'établir à 4 460,4 M€.

Evolution des ventes par destination et par zone géographique à structure et taux de change constants :

	2013 / 2012	4 ^{ème} trim. 2013 / 4 ^{ème} trim. 2012
France	-3,4%	+1,7%
Italie	-11,6%	-9,5%
Reste de l'Europe	+1,0%	+4,7%
Etats-Unis/Canada	+4,7%	-0,7%
Reste du Monde	+5,2%	+6,0%
Total	+0,5%	+2,2%

Ces évolutions s'analysent par zone géographique comme suit :

- **France** : dans un marché resté peu porteur, le chiffre d'affaires est en baisse de -3,4%. Dans ce contexte, le groupe a enregistré néanmoins de bonnes performances en systèmes résidentiels, portiers ainsi qu'en distribution d'énergie pour le résidentiel et le petit tertiaire grâce au lancement réussi au premier trimestre de la nouvelle gamme de coffrets Drivia.

Plus particulièrement, le chiffre d'affaires du quatrième trimestre (+1,7%) bénéficie pleinement de l'impact positif de l'amélioration des tendances de ventes aval de produits Legrand constatée sur l'ensemble du second semestre ainsi que d'une base de comparaison favorable.

- **Italie** : l'évolution des ventes aval de produits Legrand par les distributeurs (*sell-out*) ressort sur l'année à environ -7%⁽¹⁾ en amélioration d'environ 2 points par rapport à la tendance constatée en 2012. Néanmoins, comme déjà précisé, les distributeurs ayant poursuivi l'adaptation de leurs stocks, le chiffre d'affaires de Legrand (*sell-in*) en 2013 est en retrait de -11,6%.

- **Reste de l'Europe** : le chiffre d'affaires est en hausse de +1,0% grâce à la bonne performance des nouvelles économies (représentant la moitié des ventes de la zone), notamment en Russie, Turquie, Hongrie et République tchèque, qui compense l'activité globalement en retrait des pays matures. Plus particulièrement, l'activité dans les pays d'Europe du Sud a montré des signes de stabilisation en fin d'année.

- **Etats-Unis/Canada** : le chiffre d'affaires progresse de +4,7%. Ces performances sont en particulier portées par une croissance à deux chiffres du marché résidentiel et de belles réalisations relatives dans un marché non résidentiel qui n'a pas encore véritablement repris. Les initiatives commerciales lancées dans la seconde moitié de 2012 afin de développer les positions du groupe dans la distribution « retail » se sont traduites par des mises en stock progressives de produits Legrand dans de nombreux points de ventes. Ces mises en stocks ont accéléré la croissance au quatrième trimestre 2012 (croissance organique⁽²⁾ au quatrième trimestre 2012 : +10,3%) ainsi qu'au premier semestre 2013 (croissance organique⁽²⁾ au premier semestre 2013 : +8,0%) créant mécaniquement pour le quatrième trimestre 2013 et le premier semestre 2014 des bases de comparaison exigeantes. Hors effets de ces initiatives commerciales, la croissance organique⁽²⁾ en 2013 s'établit à près de 4%.

- **Reste du Monde** : le chiffre d'affaires de la zone enregistre à nouveau une très belle progression, +5,2%, avec de belles croissances dans la majeure partie des pays de la zone. C'est le cas notamment en Asie, en particulier en Inde, en Chine et en Malaisie, en Afrique/Moyen-Orient, notamment en Arabie saoudite et au Maroc, et en Amérique latine comme au Chili, au Mexique et au Pérou.

Poursuite du renforcement de la présence dans les nouvelles économies

Le chiffre d'affaires dans l'ensemble des nouvelles économies croît de +6,1% à structure et taux de change constants en 2013, une performance supérieure de 9 points à celle des pays matures. Legrand a ainsi renforcé ses positions sur ces très nombreux marchés, aucun des pays des nouvelles économies ne représentant plus de 6% du chiffre d'affaires total du groupe. En 2013, les nouvelles économies représentent près de 40% des ventes totales du groupe, une proportion plus que doublée en 10 ans.

Poursuite du développement des nouveaux segments de marché

Sur l'année, les infrastructures numériques, la performance énergétique, les systèmes résidentiels et le cheminement de câbles en fil enregistrent une croissance de près de 3% à structure et taux de change constants, portés par des mutations technologiques et sociétales durables. En 2013, Legrand a réalisé 26% de son chiffre d'affaires dans ces activités, une proportion plus que doublée en dix ans.

Initiatives commerciales dans de nouveaux canaux de distribution

Legrand travaille activement au développement de ses positions commerciales dans de nouveaux canaux de distribution complémentaires comme la distribution spécialisée (Voix-Données-Images, audio-vidéo ou encore informatique), la distribution de proximité et les enseignes de bricolage. Le groupe continue également de capitaliser sur sa très forte notoriété auprès des consommateurs finaux en renforçant sa présence sur internet.

Innovation

Legrand poursuit ses efforts d'innovation et a consacré près de 5% de son chiffre d'affaires à la R&D en 2013.

Le groupe a ainsi réalisé avec succès de nombreux lancements de nouveaux produits dont notamment la nouvelle gamme de coffrets résidentiels Drivia au premier trimestre 2013 en France particulièrement bien reçue par les installateurs, les disjoncteurs TX3 en Chine et en Russie, la gamme d'appareillage Glint en Inde et à l'international les armoires Voix-Données-Images Linkeo ainsi que les nouveaux écrans multimédia pour systèmes résidentiels My Home.

⁽¹⁾ Estimation

⁽²⁾ Organique : à structure et taux de change constants

Par ailleurs, le groupe enrichit en permanence son offre existante avec par exemple l'apport de nouvelles fonctionnalités et finitions aux gammes d'appareillage Arteor, Forix ou encore LivingLight et poursuivra cette dynamique d'innovation créatrice de valeur en 2014.

Poursuite de la croissance externe

Legrand a poursuivi sa stratégie d'acquisition autofinancée et ciblée de sociétés de petite ou moyenne taille aux perspectives prometteuses et disposant de fortes positions de marché ou d'une expertise technologique avérée et a annoncé depuis janvier 2013 six opérations de croissance externe totalisant un chiffre d'affaires annuel acquis de près de 200 M€ :

- Seico, leader du cheminement de câbles métallique industriel en Arabie saoudite,
- S2S Onduleurs, spécialiste des UPS (*Uninterruptible Power Supply*, onduleur) en France,
- Adlec Power⁽¹⁾, un des principaux fabricants indiens de tableaux de distribution,
- Tynetec, acteur de premier plan des systèmes dédiés à l'assistance à l'autonomie au Royaume-Uni,
- Lastar⁽²⁾, acteur de premier plan des solutions préconnectées pour réseaux Voix-Données-Images (VDI) et audio-vidéo aux Etats-Unis
- Neat⁽³⁾, leader espagnol des systèmes dédiés à l'assistance à l'autonomie et acteur majeur de ce marché en Europe.

Ces sociétés permettent à Legrand de renforcer ses positions dans les zones en croissance (nouvelles économies et Etats-Unis), les nouveaux segments de marché ainsi que dans des domaines d'activité porteurs à plus long terme comme l'assistance à l'autonomie.

Sur la base des acquisitions déjà annoncées et de leur date probable de consolidation, la variation du périmètre de consolidation devrait contribuer à hauteur d'environ +2,4% à la croissance du chiffre d'affaires du groupe en 2014.

Performance opérationnelle

Grâce à

- de solides fondamentaux : fortes positions de marché, équilibre global en devises entre base de chiffre d'affaires et base de coûts,
- un pilotage de la performance très différencié pays par pays en fonction des conditions de marché : adaptation des coûts dans les pays marqués par un environnement défavorable et allocation de ressources dans les pays en expansion pour capter la croissance et développer de nouvelles positions de marché et
- la poursuite d'initiatives continues de productivité (plateformes produits, « lean production », etc.),

la marge opérationnelle ajustée avant acquisitions⁽⁴⁾ progresse de 0,5 point par rapport à 2012 et s'établit à 20,1% du chiffre d'affaires en 2013. Après prise en compte des acquisitions, la marge opérationnelle ajustée est en hausse de 0,2 point par rapport à 2012 et ressort à 19,8% du chiffre d'affaires en 2013.

Génération de *cash* et solidité du bilan

Le *cash flow* libre normalisé⁽⁵⁾ s'élève à 13,2% des ventes en 2013.

Le besoin en fonds de roulement total est sous contrôle malgré un niveau déjà très bas enregistré à fin 2012.

Les investissements sont également maîtrisés et ressortent à 3,0% du chiffre d'affaires.

Plus généralement, Legrand dispose d'une capacité de génération de *cash flow* libre et d'une structure de bilan très solides qui ensemble lui procurent les moyens nécessaires à son développement futur.

⁽¹⁾ Joint-venture

⁽²⁾ Sous réserve de l'obtention des autorisations réglementaires et autres conditions suspensives d'usage

⁽³⁾ Joint-venture, la participation de Legrand au sein de l'entité s'élève à 51%. Sous réserve des conditions suspensives d'usage

⁽⁴⁾ A périmètre 2012

⁽⁵⁾ Sur la base d'un ratio constant de besoin en fonds de roulement total rapporté au chiffre d'affaires de 10% à structure et taux de change constants

C O M M U N I Q U É

Les comptes consolidés audités 2013 arrêtés par le Conseil d'Administration du 12 février 2014, la présentation et la conférence téléphonique (en direct et en différé) des résultats 2013 sont accessibles sur le site de Legrand (www.legrand.com).

Agenda financier :

- Résultats du premier trimestre 2014 : **7 mai 2014**
- Assemblée générale des actionnaires : **27 mai 2014**
- Détachement du dividende : **29 mai 2014**
- Paiement du dividende : **3 juin 2014**
- Résultats du premier semestre 2014 : **31 juillet 2014**

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. L'innovation, le lancement régulier de nouveaux produits à forte valeur ajoutée et les acquisitions sont les principaux vecteurs de croissance du groupe. Legrand a réalisé en 2013 un chiffre d'affaires de près de 4,5 milliards d'euros. La société est cotée sur NYSE Euronext et intégrée notamment aux indices CAC 40, FTSE4Good, MSCI World, Corporate Oekom Rating et DJSI (code ISIN FR0010307819).

www.legrand.com

Communication financière:

Legrand
François Poisson
Tél : +33 (0)1 49 72 53 53
Fax : +33 (0)1 43 60 54 92
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