

## Gruppo Legrand: forte crescita dei risultati e revisione al rialzo degli obiettivi 2007

**Crescita sostenuta del fatturato: +11% in 9 mesi di cui +12,5% nel terzo trimestre**  
**Contributo crescente dei Paesi emergenti con il 24% circa del fatturato totale**  
**Forte aumento del risultato operativo aggiustato: +16%**  
**Miglioramento di 80 punti di base del margine operativo aggiustato**  
**Utile netto più che raddoppiato**  
**Free cash flow in forte crescita: +16%**

Gilles Schnepf, Presidente Direttore Generale di Legrand, ha dichiarato:

«*Legrand ha realizzato nel corso dei primi nove mesi dell'anno performance eccellenti. In questo periodo, il fatturato è aumentato di oltre l'11%, sostenuto in particolare dalla forte crescita delle vendite nei Paesi emergenti e dal successo della strategia di qualificazione di gamma che costituiscono dei fattori di crescita durevoli e che rafforzano significativamente la solidità del nostro modello economico.*

*La crescita dei risultati supera il 16% e il free cash flow rappresenta oltre l'11% del fatturato.*

*A fronte di questi buoni risultati e in assenza di peggioramento delle condizioni di mercato, Legrand, i cui obiettivi iniziali per il 2007 consistevano in un aumento delle vendite dal 7 al 10%, effetto cambio escluso, e nel mantenimento di un margine operativo aggiustato paragonabile a quello del 2006, ossia il 16,5%, confida oggi nella sua capacità di **accrescere il suo fatturato del 12% circa, effetto cambio escluso, nel 2007** e di raggiungere nello stesso periodo un margine operativo aggiustato lievemente superiore al 17%».*

Dati Consolidati (in milioni di €)	9 mesi 2007	9 mesi 2006	% variazione 2007/2006
Fatturato	3 095,5	2 781,7	+11,3%
Risultato operativo aggiustato <sup>(1)</sup>	559,1	481,2	+16,2%
<i>In % di vendite</i>	18,1%	17,3%	
Risultato operativo	512,2	416,2	+23,1%
<i>In % di vendite</i>	16,5%	15,0%	
Utile netto <sup>(2)</sup>	298,5	146,5	+104%
<i>In % di vendite</i>	9,6%	5,3%	
Free cash flow <sup>(3)</sup>	357,3	308,6	+15,8%
<i>In % di vendite</i>	11,5%	11,1%	
Debito finanziario netto al 30 settembre <sup>(4)</sup>	1 885	1 847	+2,1%

(1) Cifre rettifiche dalle scritture contabili legate all'acquisizione di Legrand Francia nel 2002 (ammortamenti supplementari di attivi rivalutati senza impatto liquidità, per il 2007 e il 2006 rispettivamente 46,9M€ e 65,0M€).

(2) Utile netto attribuibile al Gruppo. Nel 2006 dopo aver considerato un onere eccezionale sul rifinanziamento del debito di 109M€.

(3) Il free cash flow si definisce come i flussi di cassa derivanti da operazioni correnti, aumentati dalla liquidità netta derivante dalla cessione di attivi e diminuiti dagli investimenti e dalle spese di sviluppo capitalizzate.

(4) Il debito finanziario netto è definito come la somma dei prestiti correnti, dei prestiti non correnti e dai TSDI diminuito dal capitale liquido e dai titoli mobiliari d'investimento.

## Crescita sostenuta dei risultati nel corso dei primi nove mesi del 2007

**Fatturato in forte aumento:** dai dati pubblicati, il fatturato ammonta a 3 095,5M€ in crescita del **+11,3%** nel corso dei primi nove mesi del 2007, cioè un aumento del **+8,7%** a struttura e tassi di cambio costanti.

L'impatto del consolidamento delle recenti acquisizioni è pari al +4,1% e le variazioni dei tassi di cambio, principalmente dollaro contro euro, incidono negativamente del -1,6%.

L'evoluzione delle vendite per destinazione a struttura e tassi di cambio costanti per ciascuna delle aree geografiche si ripartisce nel modo seguente :

	9 mesi 2007 / 9 mesi 2006	3° trim. 2007 / 3° trim. 2006
Francia	+7,2%	+6,9%
Italia	+7,9%	+4,9%
Resto dell'Europa	+14,6%	+14,6%
Stati Uniti/Canada	+0,8%	+3,9%
Resto del Mondo	+12,4%	+12,5%
<b>Totale</b>	<b>+8,7%</b>	<b>+8,9%</b>

- **Francia** : la crescita del fatturato resta elevata, a +7,2%, in particolare grazie alle performance eccellenti delle nuove gamme di prodotti che dimostrano il successo della strategia di qualificazione di gamma.

- **Italia** : dopo un primo semestre eccezionalmente positivo, la crescita del fatturato resta sostenuta nel terzo trimestre per raggiungere il +7,9% nel corso dei primi nove mesi.

- **Resto dell'Europa** : il fatturato è in forte aumento a +14,6% con in particolare un aumento a due cifre delle vendite in Turchia, Grecia, Spagna e Svizzera e performance sempre notevoli in Europa dell'Est, dove la crescita oltrepassa il +26%. Nello specifico, le vendite in Russia sono aumentate del +36%.

- **Stati Uniti/Canada** : il Gruppo dimostra un'eccellente capacità di resistenza. Infatti il fatturato cresce del +3,9% nel terzo trimestre, ossia il +0,8% nel corso dei primi nove mesi, grazie al dinamismo delle vendite di sistemi a forte valore aggiunto (domotica, controllo dell'illuminazione etc.) e al mantenimento di una crescita moderata nel non residenziale.

- **Resto del Mondo** : la crescita del fatturato resta sostenuta, a +12,4%, con Paesi che globalmente registrano performance molto buone.

**Contributo crescente dei Paesi emergenti:** motori di crescita durevole, i Paesi emergenti registrano tassi di crescita delle loro vendite nettamente superiori a quelli del Gruppo e rafforzano significativamente il loro peso nel fatturato totale di Legrand. Così, le vendite nei Paesi emergenti rappresentano oggi quasi il 24% del fatturato totale del Gruppo, contro il 21% nel corso dei primi nove mesi del 2006 ed aumentano del 18% a struttura e tassi di cambio costanti.

**Proseguimento delle acquisizioni:** asse di crescita prioritario del Gruppo, Legrand porta avanti attivamente la sua strategia di acquisizioni mirate e autofinanziate. In tale ambito, il Gruppo ha da poco annunciato l'acquisizione in Messico di Macse, leader nelle canalizzazioni metalliche. L'acquisizione di Macse consentirà a Legrand di rinforzare le sue posizioni su un mercato in forte

crescita dove il Gruppo è già il N°1 nelle serie civili e il N°2 negli interruttori modulari e dove le sue vendite aumentano di oltre il 15% a struttura e tassi di cambio costanti dall'inizio dell'anno. Tale acquisizione segue dal gennaio 2007 quelle di HPM, N°2 nelle serie civili in Australia, di UStec, specialista americano del cablaggio strutturato residenziale e di Kontaktor, N°1 negli interruttori di potenza in Russia. Globalmente, HPM, UStec, Kontaktor e Macse dovrebbero realizzare su base annuale un fatturato di oltre 170M€ di cui circa un terzo nei Paesi emergenti.

**Crescita elevata dei risultati** : nel corso dei primi nove mesi del 2007, il risultato operativo aggiustato aumenta del +16,2% rispetto al 2006 per rappresentare il 18,1% del fatturato contro il 17,3% nello stesso periodo del 2006, ossia un miglioramento del margine operativo aggiustato prima di considerare l'impatto delle recenti acquisizioni di 150 punti di base. In particolare, Legrand ha continuato, grazie alle sue forti posizioni di mercato, a compensare totalmente l'aumento dei prezzi delle materie con l'aumento dei prezzi di vendita.

L'utile netto attribuibile al Gruppo è più che raddoppiato per raggiungere 298,5M€ e rappresentare il 9,6% del fatturato grazie ad eccellenti performance operative e alla diminuzione degli oneri finanziari netti.

**Buona generazione di free cash flow**: la gestione del capitale investito e il miglioramento significativo dei risultati permettono a Legrand di mantenere un tasso di crescita del cash flow molto elevato. Nel corso dei primi nove mesi, il free cash flow cresce infatti del 15,8% per rappresentare l'11,5% del fatturato.

*Legrand è lo specialista mondiale di prodotti e sistemi per installazioni elettriche a bassa tensione e reti informatiche. La sua offerta di prodotti comprende soluzioni per il residenziale, per il terziario e per l'industria. Con più di 130.000 articoli a catalogo e stabilimenti in più di 60 Paesi, il Gruppo ha realizzato un fatturato di 3,7 miliardi di euro nel 2006. Grazie ad un organico di 33.000 persone e con quasi il 5% delle vendite investite nella R&S ogni anno, il Gruppo concentra il suo sviluppo sull'innovazione e sul lancio regolare di nuovi prodotti a forte valore aggiunto.*

*BTicino, società del Gruppo Legrand, presente nel nostro Paese con una struttura organizzativa che comprende 7 insediamenti produttivi e quasi 3.000 dipendenti, opera sul mercato italiano con le offerte dei marchi principali BTicino, Legrand, Zucchini e Cablofil. BTicino inoltre, con la presenza in oltre 70 Paesi di tutti i continenti, si colloca tra i leader mondiali sul mercato delle apparecchiature elettriche in bassa tensione per installazioni in ambito civile, industriale e terziario, testimoniando il valore del nostro Paese in termini di qualità, tecnologia d'avanguardia e cultura progettuale.*

Per informazioni stampa:

<p><b>BTICINO:</b> Marco Fiorentino Responsabile relazioni con la stampa Tel. 0332279107; E-mail: <a href="mailto:marco.fiorentino@bticino.it">marco.fiorentino@bticino.it</a></p> <p>Raimondo Damiani Responsabile Comunicazione di marca Tel. 0338279109; E-mail: <a href="mailto:raimondo.damiani@bticino.it">raimondo.damiani@bticino.it</a></p>	<p><b>WEBER SHANDWICK ITALIA</b> Romina Ciferni/Novella D'Incecco Tel. 0257378504/3 <a href="mailto:rciferni@webershandwick.com">rciferni@webershandwick.com</a> <a href="mailto:ndincecco@webershandwick.com">ndincecco@webershandwick.com</a></p>
--	---