



Legrand Holding SA

Société anonyme au capital de 759.350.900 euros

Siège social : 128, avenue du Maréchal de Lattre de Tassigny

87000 Limoges - France

421 259 615 RCS Limoges

DOCUMENT DE BASE



En application des articles 211-1 à 216-1 de son règlement général, l'Autorité des marchés financiers a enregistré le présent document de base le 21 février 2006 sous le numéro I.06-009. Il ne peut être utilisé à l'appui d'une opération financière que s'il est complété par une note d'opération visée par l'Autorité des marchés financiers.

Ce document de base a été établi par l'émetteur et engage la responsabilité de ses signataires. L'enregistrement, effectué après examen de la pertinence et de la cohérence de l'information donnée sur la situation de la société, n'implique pas l'authentification des éléments comptables et financiers présentés.

NOTE

Dans le présent document, le terme “Société” renvoie à la société Legrand Holding SA, la société tête de groupe de Legrand, seule. Il est envisagé de procéder au changement du nom de la Société en “Legrand” en vertu des projets de résolutions arrêtés par le Conseil d’administration de la Société du 8 février 2006 qui seront soumis à l’approbation des actionnaires lors de l’Assemblée générale du 24 février 2006. Les termes “Groupe” et “Legrand” renvoient à la Société, ses filiales consolidées et ses participations minoritaires. Les références à “Legrand France” visent Legrand France, la filiale de la Société, anciennement dénommée Legrand SA et dont la dénomination a été modifiée par l’Assemblée générale des actionnaires du 14 février 2006, à l’exclusion de ses filiales. Les références à “Legrand SAS” visent Legrand SAS, dissoute sans liquidation par décision du Conseil d’administration de la Société du 8 février 2006, anciennement filiale directe de la Société. Les références à “Lumina Participation” visent Lumina Participation Sàrl, société mère de la Société. Les références à “Lumina Parent” visent Lumina Parent Sàrl, société mère indirecte de la Société, à l’exclusion de ses filiales.

Les états financiers consolidés de la Société figurant dans le présent document de base pour les exercices clos les 31 décembre 2005, 2004 et 2003 ont été préparés conformément aux normes d’information financière internationales (*International Financial Reporting Standards*, “IFRS”) telles qu’adoptées dans l’Union Européenne, et aux interprétations de l’IFRIC applicables au 31 décembre 2005. Le Groupe n’appliquant pas les dispositions proposées par l’Union Européenne dans le cadre du *carve out* de la norme IAS 39, ces états financiers sont également préparés en conformité avec les normes IFRS telles qu’é émises par l’IASB. Dans l’ensemble du présent document de base, le terme “normes IFRS” renvoie donc indifféremment aux normes internationales telles qu’adoptées dans l’Union Européenne ou telles qu’é émises par l’IASB. Dans le passé, la Société présentait ses états financiers conformément aux principes comptables français et réconciliés avec les principes comptables américains. Conformément à la réglementation qui lui est applicable, la Société prépare et présente ses états financiers selon les normes IFRS qui peuvent présenter des différences significatives avec les principes comptables français. Les états financiers figurant au Chapitre 10 du présent document de base contiennent un rapprochement entre les normes IFRS et les principes comptables français pour les exercices clos les 31 décembre 2004 et 2003.

Le présent document de base contient des informations sur les marchés de Legrand et sa position concurrentielle sur ceux-ci, y compris des informations relatives aux tailles et parts de marché. A la connaissance de Legrand, il n’existe aucun rapport exhaustif sur l’industrie ou le marché couvrant ou traitant du marché des produits et systèmes pour installations électriques basse tension et réseaux d’informations dans les bâtiments. En conséquence, Legrand réunit des données sur ses marchés par l’intermédiaire de ses filiales qui compilent annuellement des données sur les marchés concernés. Les filiales de Legrand tirent des informations de contacts formels et informels avec les professionnels de l’industrie (notamment les associations professionnelles), de données relatives aux ventes réalisées par les distributeurs de produits électriques, de statistiques du bâtiment et de données macroéconomiques (notamment le produit intérieur brut ou la consommation d’électricité). 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. Bien que Legrand ait commencé à réunir des informations sur les parts de marché pour l’année 2005, le processus de collecte des informations n’est pas terminé. En conséquence, et à défaut d’indication contraire, les informations relatives aux tailles et parts de marché mentionnées dans le présent document de base concernent l’année 2004.

Legrand estime que les informations sur les parts de marché contenues dans le présent document de base donnent des estimations fidèles et adéquates de la taille de ses marchés et reflètent fidèlement sa position concurrentielle sur ses marchés. Toutefois, les études internes, estimations, recherches effectuées sur les marchés et informations publiquement disponibles, que Legrand considère comme fiables, n’ont pas été vérifiées par un expert indépendant et Legrand ne peut pas garantir qu’un tiers utilisant des méthodes différentes pour réunir, analyser ou calculer des données sur les marchés obtiendrait les mêmes résultats. En outre, les concurrents de Legrand peuvent définir les marchés de Legrand d’une manière différente. Dans la mesure où les données relatives aux tailles et parts de marché sont des estimations de Legrand, elles ne constituent pas des données officielles

et Legrand recommande aux investisseurs de ne pas se fonder de manière induue sur ces informations. Legrand, les actionnaires directs ou indirects de Legrand et les prestataires de services d'investissement ne prennent aucun engagement ni ne donnent aucune garantie quant à l'exactitude de ces informations.

Le présent document de base contient des informations prospectives. Ces informations prospectives peuvent être identifiées par l'utilisation d'une terminologie à caractère prospectif, y compris les termes "considérer", "penser", "croire", "estimer", "prévoir", "envisager", "souhaiter", "avoir pour objectif", "s'attendre à", "pourrait", "devrait" ou, le cas échéant, la forme négative de ces termes, ou toute autre variante ou terminologie similaire. Ces informations prospectives comprennent tous les éléments qui ne correspondent pas à des données historiques. Ces informations sont mentionnées dans différentes sections du présent document de base et contiennent des données relatives aux intentions, estimations et objectifs de Legrand concernant, notamment, le marché, la stratégie, la croissance, les résultats, la situation financière, la trésorerie et les prévisions de Legrand.

Les informations prospectives recèlent par nature des risques et des incertitudes dans la mesure où elles se réfèrent à des événements et dépendent de circonstances qui pourraient ou non se produire à l'avenir. Les informations prospectives ne constituent pas des garanties quant aux performances futures de Legrand. La situation financière, les résultats et les *cash flows* réels de la Société ainsi que le développement du secteur industriel dans lequel Legrand opère peuvent différer de manière significative des informations prospectives mentionnées dans le présent document de base ou, même si ces éléments sont conformes aux informations prospectives mentionnées dans le présent document de base, ils pourraient ne pas être représentatifs des résultats ou développements des périodes ultérieures. Les facteurs qui pourraient être à l'origine de ces écarts incluent notamment les facteurs de risque décrits au Chapitre 3 du présent document de base. En conséquence, toutes les informations prospectives doivent être considérées en tenant compte de l'incertitude qui leur est inhérente.

Les informations prospectives mentionnées dans le présent document de base sont données uniquement à la date du présent document de base. A l'exception de toute obligation légale ou réglementaire qui lui serait applicable, Legrand ne prend aucun engagement de publier des mises à jour ou des révisions des informations prospectives contenues dans le présent document de base afin de refléter tout changement dans ses objectifs ou dans les événements, conditions ou circonstances sur lesquels sont fondées les informations prospectives contenues dans le présent document de base. Legrand opère dans un environnement concurrentiel et en évolution rapide. Legrand peut donc ne pas être en mesure d'anticiper tous ces risques, incertitudes ou autres facteurs susceptibles d'affecter son activité, leur impact potentiel sur son activité ou encore dans quelle mesure la matérialisation d'un risque ou d'une combinaison de risques pourrait conduire à des résultats réels significativement différents de ceux mentionnés dans toute information prospective, étant rappelé qu'aucune de ces informations prospectives ne constitue une prévision ou garantie de résultats réels.

SOMMAIRE

CHAPITRE 1	IDENTITE DES PERSONNES RESPONSABLES DU DOCUMENT DE BASE ET DU CONTROLE DES COMPTES	1
1.1	RESPONSABLE DU DOCUMENT DE BASE	1
1.1.1	Nom et fonction du responsable du document de base	1
1.1.2	Attestation du responsable du document de base	1
1.2	RESPONSABLE DU CONTROLE DES COMPTES	1
1.2.1	Commissaires aux comptes titulaires	1
1.2.2	Commissaires aux comptes suppléants	2
1.3	POLITIQUE DE L'INFORMATION	2
1.3.1	Responsable de l'information	2
1.3.2	Documents accessibles au public	2
1.3.3	Calendrier indicatif de la communication financière	2
CHAPITRE 2	INFORMATIONS GENERALES CONCERNANT LE GROUPE	3
2.1	PRESENTATION DU GROUPE	3
2.2	UN MARCHÉ RESISTANT A POTENTIEL DE CROISSANCE	3
2.2.1	Le marché accessible	3
2.2.2	Marché résistant	3
2.2.3	Marché attractif	4
2.3	LEGRAND : DES FONDAMENTAUX UNIQUES	4
2.3.1	<i>Pure player</i> mondial	4
2.3.2	Positionnement de premier plan	5
2.3.3	Acquisitions ciblées	5
2.3.4	Une équipe dirigeante expérimentée et motivée	6
2.3.5	Un modèle économique efficace de croissance rentable	6
2.4	UN MODELE ECONOMIQUE AMELIORE	6
2.4.1	Initiatives destinées à favoriser la croissance organique	6
2.4.2	Initiatives sur les coûts pour améliorer la compétitivité	7
2.4.3	Initiatives sur les capitaux employés pour augmenter la génération de <i>cash flow</i>	7
2.5	STRATEGIE	8
2.6	INFORMATIONS FINANCIERES SELECTIONNEES	8
CHAPITRE 3	FACTEURS DE RISQUE	10

CHAPITRE 4	INFORMATIONS CONCERNANT LE GROUPE	18
4.1	HISTOIRE ET EVOLUTION	18
4.1.1	Dénomination sociale	18
4.1.2	Lieu et numéro d'enregistrement	18
4.1.3	Constitution et durée de vie	18
4.1.4	Siège social	18
4.1.5	Forme juridique et législation applicable	18
4.1.6	Événements importants dans le développement des activités	18
4.2	INVESTISSEMENTS	20
4.2.1	Principaux investissements réalisés par le Groupe	20
4.2.2	Principaux investissements en cours de réalisation	21
4.2.3	Principaux investissements pour l'avenir et politique de croissance externe	21
4.3	ORGANIGRAMME	21
4.3.1	Organigramme	22
4.3.2	Filiales et participations	22
CHAPITRE 5	INFORMATIONS CONCERNANT L'ACTIVITE DU GROUPE	25
5.1	PRESENTATION DU GROUPE	25
5.1.1	Introduction	25
5.1.2	Le marché de Legrand et son positionnement	26
5.1.3	Concurrents	28
5.1.4	Atouts concurrentiels	28
5.1.5	Stratégie	30
5.1.6	Structure opérationnelle	32
5.2	PRINCIPALES ACTIVITES	36
5.2.1	Informations financières par secteur géographique	36
5.2.2	Produits	37
5.2.3	Recherche et développement	40
5.2.4	Distribution, clients et marketing	40
5.2.5	Fournisseurs et matières premières	43
5.2.6	Propriété intellectuelle	44
5.2.7	Propriétés immobilières, usines et équipements	44
5.2.8	Environnement	47
5.2.9	Développement durable	48
5.2.10	Assurances	48

CHAPITRE 6	EXAMEN DE LA SITUATION FINANCIERE ET DU RESULTAT	50
6.1	NOTE PRELIMINAIRE	50
6.2	PRESENTATION GENERALE	50
6.3	RESULTAT OPERATIONNEL	50
6.3.1	Introduction	50
6.3.2	Facteurs ayant une incidence sur les résultats du Groupe	51
6.4	COMPARAISON DES RESULTATS ANNUELS	57
6.4.1	Comparaison de l'année 2005 par rapport à l'année 2004	57
6.4.2	Comparaison de l'année 2004 par rapport à l'année 2003	63
6.5	LIQUIDITES ET RESSOURCES EN CAPITAL	68
6.5.1	Flux de trésorerie	68
6.5.2	Endettement	70
6.6	INVESTISSEMENTS INDUSTRIELS	73
6.7	ENGAGEMENTS HORS BILAN	73
6.8	RECAPITULATIF DES ENGAGEMENTS	73
6.9	VARIATIONS DES TAUX DE CHANGE	74
6.10	INFORMATIONS QUANTITATIVES ET QUALITATIVES CONCERNANT LES RISQUES DE MARCHE	75
6.10.1	Risque de marché	75
6.10.2	Risque de change	75
6.10.3	Risque de taux d'intérêt	76
6.10.4	Risque de matières premières	76
6.10.5	Risque de crédit	77
6.10.6	Risque de liquidité	77
6.11	RESUME DES PRINCIPES COMPTABLES SIGNIFICATIFS	77
6.11.1	Immobilisations incorporelles	77
6.11.2	Juste valeur des instruments financiers	78
6.11.3	Instruments dérivés financiers et instruments dérivés sur matières premières	78
6.11.4	Plans d'options sur actions	79
6.11.5	Utilisation d'estimations	79
6.11.6	Avantages du personnel	80
6.11.7	Impôts différés	81
6.12	NOUVELLES PUBLICATIONS RELATIVES AUX NORMES IFRS	82
6.12.1	IFRIC 6 – Passifs issus de la participation à un marché spécifique – Déchets d'équipements électriques et électroniques	82
6.12.2	IFRS 7 – Instruments financiers : informations à fournir	82
6.13	DESCRIPTION DES PRINCIPALES DIFFERENCES ENTRE LES NORMES IFRS ET LES NORMES COMPTABLES AMERICAINES (US GAAP)	82
6.13.1	Cadre de cette description	82
6.13.2	Principales différences pour le Groupe entre les normes comptables internationales et les normes comptables américaines	83
6.14	INFORMATIONS SUR LES TENDANCES	83
6.15	PERSPECTIVES D'AVENIR	84

CHAPITRE 7	ADMINISTRATION ET DIRECTION DE LA SOCIETE	85
7.1	ADMINISTRATION ET DIRECTION DE LA SOCIETE	85
7.1.1	Conseil d'administration	85
7.1.2	Direction générale de la Société	97
7.1.3	Comités	97
7.1.4	Limite d'âge	99
7.1.5	Conflits d'intérêts	99
7.2	REMUNERATION ET AVANTAGES	100
7.2.1	Rémunération et avantages des mandataires sociaux et dirigeants de la Société	100
7.2.2	Rémunération et avantages dus à raison de la cessation des fonctions de mandataire social de la Société	100
7.2.3	Participation des mandataires sociaux dans le capital de la Société	101
7.2.4	Détail des options de souscription ou d'achat d'actions octroyées aux mandataires sociaux	101
7.2.5	Autres avantages accordés aux mandataires sociaux	102
7.2.6	Sommes provisionnées ou constatées par la Société ou ses filiales aux fins du versement de pensions, de retraites ou d'autres avantages	102
7.3	FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION	102
7.3.1	Fonctionnement des organes d'administration	102
7.3.2	Fonctionnement de la direction générale	111
7.3.3	Contrôle interne	111
7.3.4	Contrats de services	113
CHAPITRE 8	SALARIES	114
8.1	NOMBRE ET REPARTITION DES SALARIES	114
8.2	OPTIONS DE SOUSCRIPTION ET D'ACHAT D' ACTIONS	114
8.2.1	Options de souscription d'actions émises par la Société	114
8.2.2	Options d'achat ou de souscription d'actions émises par Legrand France	116
8.3	PARTICIPATION, INTERESSEMENT, PLAN EPARGNE ENTREPRISE ET FONDS COMMUN DE PLACEMENT D'ENTREPRISE	118
8.3.1	Participation	118
8.3.2	Intéressement	118
8.3.3	Plan épargne entreprise	119
8.3.4	Fonds commun de placement d'entreprise	119

CHAPITRE 9	ACTIONNARIAT	120
9.1	PRINCIPAUX ACTIONNAIRES	120
9.1.1	Organigramme simplifié avant la restructuration	120
9.1.2	Contrôle de la Société	120
9.2	DESCRIPTION DES OPERATIONS DE RESTRUCTURATION	124
9.2.1	Structure du Groupe après la restructuration	124
9.2.2	Description des opérations de restructuration	124
9.2.3	Répartition du capital de la Société	125
9.3	PACTE D’ACTIONNAIRES ET ACCORDS PARTICULIERS	126
9.3.1	Principes fondamentaux	126
9.3.2	Gouvernance	126
9.3.3	Mécanismes de sortie	127
9.3.4	Expiration	127
9.3.5	Accords Particuliers	127
9.4	OPERATIONS AVEC DES APPARENTES	128
CHAPITRE 10	INFORMATIONS FINANCIERES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIERE ET LES RESULTATS DE LA SOCIETE	131
10.1	ETATS FINANCIERS EN NORMES IFRS POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DECEMBRE 2005, 31 DECEMBRE 2004 ET 31 DECEMBRE 2003	131
10.1.1	Comptes consolidés en normes IFRS pour les exercices clos les 31 décembre 2005, 31 décembre 2004 et 31 décembre 2003	131
10.1.2	Notes annexes aux états financiers consolidés	135
10.2	RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES COMPTES CONSOLIDES EN NORMES IFRS POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DECEMBRE 2005, 31 DECEMBRE 2004 ET 31 DECEMBRE 2003	178
10.3	HONORAIRES DES COMMISSAIRES AUX COMPTES	179
10.4	POLITIQUE DE DISTRIBUTION DE DIVIDENDES	179
10.5	PROCEDURES JUDICIAIRES ET D’ARBITRAGE	180
10.6	CHANGEMENT SIGNIFICATIF DE LA SITUATION FINANCIERE ET COMMERCIALE	181

CHAPITRE 11	INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES	182
11.1	CAPITAL SOCIAL	182
11.1.1	Capital social souscrit et capital social autorisé mais non émis	182
11.1.2	Acquisition par la Société de ses propres actions	183
11.1.3	Autres valeurs mobilières donnant accès au capital	183
11.1.4	Evolution du capital social	184
11.1.5	Nantissements, garanties et sûretés	184
11.2	ACTE CONSTITUTIF ET STATUTS	184
11.2.1	Objet social	184
11.2.2	Administration et direction	184
11.2.3	Droits, privilèges et restrictions attachés aux actions	187
11.2.4	Modifications des droits attachés aux actions	188
11.2.5	Assemblées générales	188
11.2.6	Dispositions ayant pour effet de retarder, de différer ou d'empêcher un changement de contrôle	189
11.2.7	Franchissements de seuils statutaires	189
11.2.8	Modifications du capital social	189
CHAPITRE 12	CONTRATS IMPORTANTS	190
ANNEXE 1	TABLE DE CONCORDANCE	191

Chapitre 1

IDENTITE DES PERSONNES RESPONSABLES DU DOCUMENT DE BASE ET DU CONTROLE DES COMPTES

1.1 RESPONSABLE DU DOCUMENT DE BASE

1.1.1 Nom et fonction du responsable du document de base

Monsieur François Grappotte, Directeur général de Legrand Holding SA.

1.1.2 Attestation du responsable du document de base

“J’atteste, après avoir pris toute mesure raisonnable à cet effet, que les informations contenues dans le présent document de base sont, à ma connaissance, conformes à la réalité et ne comportent pas d’omission de nature à en altérer la portée.

J’ai obtenu des contrôleurs légaux des comptes une lettre de fin de travaux, dans laquelle ils indiquent avoir procédé à la vérification des informations portant sur la situation financière et les comptes données dans le présent document de base ainsi qu’à la lecture d’ensemble du document de base.”

François Grappotte
Directeur général

1.2 RESPONSABLE DU CONTROLE DES COMPTES

1.2.1 Commissaires aux comptes titulaires

PricewaterhouseCoopers Audit
Membre de la Compagnie régionale de Versailles
Représenté par Edouard Sattler
Crystal Park
63, rue de Villiers
92208 Neuilly-sur-Seine

Nommé commissaire aux comptes suppléant par l’assemblée générale ordinaire du 6 juin 2003, devenu commissaire aux comptes titulaire à la suite de la fusion entre Pricewaterhouse et Coopers & Lybrand Audit et renouvelé en tant que commissaire aux comptes titulaire par l’assemblée générale ordinaire du 2 mars 2004 pour une durée de six exercices. Ce mandat expire à l’issue de l’assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l’exercice qui sera clos le 31 décembre 2009.

Deloitte & Associés
Membre de la Compagnie régionale de Versailles
Représenté par Dominique Descours
185, avenue Charles de Gaulle
BP 136
92524 Neuilly-sur-Seine Cedex

Nommé commissaire aux comptes titulaire par l’assemblée générale ordinaire du 21 décembre 2005 pour une durée de six exercices. Ce mandat expire à l’issue de l’assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l’exercice qui sera clos le 31 décembre 2010.

1.2.2 Commissaires aux comptes suppléants

Monsieur Yves Nicolas

Membre de la Compagnie régionale de Versailles

Crystal Park

63, rue de Villiers

92208 Neuilly-sur-Seine

Nommé commissaire aux comptes suppléant par l'assemblée générale ordinaire du 2 mars 2004 pour une durée de six exercices. Ce mandat expire à l'issue de l'assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice qui sera clos le 31 décembre 2009.

BEAS

Membre de la Compagnie régionale de Versailles

7-9, Villa Houssay

92524 Neuilly-sur-Seine Cedex

Nommé commissaire aux comptes suppléant par l'assemblée générale ordinaire du 21 décembre 2005 pour une durée de six exercices. Ce mandat expire à l'issue de l'assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice qui sera clos le 31 décembre 2010.

1.3 POLITIQUE DE L'INFORMATION

1.3.1 Responsable de l'information

Monsieur Patrice Soudan

Adresse : 82, rue Robespierre, 93170 Bagnolet

Téléphone : +33 (0)1 49 72 52 00

Télécopie : +33 (0)1 43 60 54 92

1.3.2 Documents accessibles au public

Les documents juridiques relatifs à la Société et devant être mis à la disposition des actionnaires conformément à la réglementation applicable ainsi que les informations financières historiques du Groupe peuvent être consultés au siège social de la Société.

1.3.3 Calendrier indicatif de la communication financière

Les informations financières communiquées au public par la Société seront disponibles sur le site Internet de la Société (www.legrandelectric.com).

A titre indicatif, sous réserve de la réalisation de l'introduction en bourse envisagée, le calendrier de la communication financière de la Société jusqu'au 31 décembre 2006 devrait être le suivant :

Résultats du premier trimestre 2006 :

3 mai 2006

Résultats du premier semestre 2006 :

28 juillet 2006

Résultats des neuf premiers mois de l'année 2006 :

2 novembre 2006

INFORMATIONS GENERALES CONCERNANT LE GROUPE

2.1 PRESENTATION DU GROUPE

Legrand est l'un des principaux fabricants mondiaux de produits et systèmes pour installations électriques basse tension et réseaux d'informations utilisés dans les bâtiments résidentiels, tertiaires et industriels. Le Groupe est un spécialiste (*pure player*) en matière de conception, production et commercialisation d'une offre complète de produits et systèmes de contrôle et commande, cheminement de câbles, distribution d'énergie et "Voix-Données-Images" ("VDI"). Legrand commercialise ses produits sous des marques de renommée internationale, notamment *Legrand*, *Bticino* et *Ortronics*, ainsi que des marques locales reconnues. Legrand dispose d'implantations commerciales et industrielles dans plus de 60 pays et commercialise une large gamme de produits, comprenant plus de 130.000 références, dans plus de 160 pays. En 2005, le chiffre d'affaires consolidé du Groupe s'élevait à 3.247,9 millions d'euros, dont 73% hors de France en moyenne sur chacun des trois derniers exercices. En 2005, Legrand a réalisé environ 19% de son chiffre d'affaires dans des pays émergents (Europe de l'Est, Asie à l'exclusion de la Corée, Amérique latine et Afrique-Moyen Orient).

2.2 UN MARCHÉ RESISTANT A POTENTIEL DE CROISSANCE

2.2.1 Le marché accessible

Le marché accessible, correspondant à l'ensemble des ventes de produits identiques ou comparables à ceux de Legrand réalisées à l'échelle mondiale par Legrand et ses concurrents, est estimé par Legrand à environ 50 milliards d'euros.

2.2.2 Marché résistant

2.2.2.1 Capacité de résistance aux cycles économiques

Le marché accessible couvre tant la construction neuve que la rénovation de bâtiments, se répartit en trois secteurs (résidentiel, tertiaire et industriel) et est de dimension mondiale. Legrand exploite ces caractéristiques et bénéficie d'une exposition équilibrée, du fait de sa présence sur chacune de ces segmentations de marché.

En outre, le marché accessible est diffus, moins sensible aux effets de cycle que ne le sont les marchés de la haute et de la moyenne tension dans la mesure où il se caractérise par une activité de flux alimentée par une multitude de commandes, contrairement aux industries plus dépendantes de grands projets privés ou publics.

2.2.2.2 Fortes barrières à l'entrée

L'accès au marché est rendu difficile par de nombreuses barrières à l'entrée, notamment :

- la nécessité de mettre à disposition une gamme étendue de produits et systèmes offrant de multiples fonctionnalités ;
- les différences entre les standards électriques nationaux, les normes et réglementations locales et les choix esthétiques, imposant aux nouveaux entrants un investissement initial élevé ; et
- la nécessité d'établir préalablement des relations privilégiées avec les nombreux intervenants du secteur (distributeurs, installateurs électriques, prescripteurs) ou utilisateurs finaux.

Ainsi, le marché n'a pas observé l'émergence d'un nouvel acteur de taille significative au cours des vingt dernières années.

2.2.3 Marché attractif

2.2.3.1 Potentiel de croissance régulière

Le marché se caractérise par une demande régulière de nouveaux produits et fonctionnalités découlant d'une dynamique globale d'innovation. Il présente également à moyen terme un potentiel de croissance naturelle lié à l'intérêt grandissant pour les produits à plus forte valeur ajoutée. A ce titre, l'attention constante de Legrand apportée à l'innovation technologique lui offre la possibilité d'exploiter de façon optimale ces gisements de croissance.

Par ailleurs, dans des pays émergents tels que le Brésil, la Chine, l'Inde et la Russie, le développement constant des installations électriques et des réseaux d'informations génère une demande tant pour des produits d'entrée de gamme que pour des produits haut de gamme. Enfin, compte tenu du fait que près du tiers de la population mondiale ne bénéficie pas encore de l'accès à un réseau électrique, Legrand considère que le marché présente à long terme un potentiel de croissance significatif au fur et à mesure que les infrastructures se développeront.

2.2.3.2 Opportunités d'acquisitions facilitées par un marché fragmenté

Le marché accessible demeure fortement fragmenté puisque environ 50% du chiffre d'affaires mondial est réalisé par de petites et moyennes entreprises, souvent locales, dont la part de marché mondiale est généralement marginale. La fragmentation du marché tient en partie aux différences de standards et de normes techniques applicables et aux habitudes des utilisateurs finaux dans chaque pays. En conséquence, une part significative du marché des produits et systèmes pour installations électriques basse tension et réseaux d'informations reste traditionnellement détenue par des fabricants locaux de taille modeste, dont l'acquisition éventuelle peut représenter une opportunité de croissance.

2.2.3.3 Industrie non déflationniste

Alors que certaines industries déflationnistes voient le prix des produits s'éroder, le marché de Legrand montre une tendance générale différente. Globalement, la chaîne économique de production et de distribution des produits du Groupe bénéficie d'une capacité établie à augmenter régulièrement ses prix de vente sur longue période. De plus, la sensibilité des utilisateurs finaux au prix des produits est atténuée par le fait que l'installation électrique représente généralement (à l'exception des câbles et du coût de la main d'œuvre), dans un projet moyen de construction neuve résidentielle ou tertiaire, respectivement environ 3% à 4% du coût total du projet. En outre, Legrand dispose d'une certaine maîtrise de sa tarification soutenue par sa forte position commerciale et sa capacité d'innovation régulière.

2.3 LEGRAND : DES FONDAMENTAUX UNIQUES

2.3.1 Pure player mondial

Legrand se concentre sur le développement, la production et la commercialisation d'une offre complète de produits et systèmes pour installations électriques basse tension et réseaux d'informations. Cette spécialisation dans son domaine d'activité, sans diversification, a permis à Legrand d'acquérir une expertise technique et commerciale spécifique et exceptionnelle couvrant l'ensemble de son secteur d'activité.

Cette spécialisation est conduite à l'échelle mondiale et assurée par la présence du Groupe dans plus de 60 pays par l'intermédiaire de ses filiales, succursales ou bureaux de représentation ainsi que par une commercialisation de ses produits dans plus de 160 pays.

2.3.2 Positionnement de premier plan

2.3.2.1 Positions de leader mondiales et locales

Legrand considère être le leader mondial dans le segment de l'appareillage électrique avec une part de marché d'environ 18%, soit environ le double de la part de marché de son premier concurrent en 2005. Sur le segment des cheminements de câbles, Legrand estime également avoir une position de leader avec une part de marché d'environ 15%.

Plus globalement, Legrand bénéficie également de positions de leader pour une ou plusieurs gammes de produits dans plusieurs pays. Le total des ventes des produits de Legrand bénéficiant d'une position de leader sur leurs marchés respectifs représente environ 47% du chiffre d'affaires de la Société. La somme des chiffres d'affaires des pays dans lesquels Legrand bénéficie au moins d'un leadership représente environ 89% du chiffre d'affaires du Groupe. Legrand considère que ce positionnement concurrentiel de premier plan en fait la référence des clients distributeurs, des installateurs électriques, des prescripteurs et des utilisateurs finaux et renforce la demande de ses produits, tout en contribuant à assurer la stabilité de ses marges.

2.3.2.2 Expertise technologique

Legrand bénéficie d'un historique reconnu d'innovation, de développement de nouveaux produits, d'amélioration des fonctionnalités et de la fiabilité de ses produits ainsi que d'un savoir-faire important en matière d'intégration de technologies innovantes dans son offre de produits et de solutions. Legrand élargit ainsi régulièrement sa gamme à des produits à plus forte valeur ajoutée ainsi qu'à des solutions nouvelles à fort contenu technologique.

2.3.2.3 Portefeuille de marques de qualité et stratégie permanente de "push and pull"

Avec des marques de notoriété mondiale telles que *Legrand*, *Bticino* et *Ortronics* et un portefeuille étendu de marques locales, le Groupe estime offrir une gamme de produits à laquelle les clients distributeurs, les installateurs électriques, les prescripteurs et les utilisateurs finaux associent une image de grande qualité et auxquels ils restent fidèles. En particulier, Legrand estime que les installateurs électriques et les prescripteurs, qui sont les moteurs principaux de la demande, font confiance aux marques, produits et systèmes du Groupe pour leur sécurité, leur fiabilité et leur facilité d'installation et d'utilisation depuis de nombreuses années. Ce portefeuille de marques est continuellement exploité auprès du marché par une stratégie permanente de "push and pull" visant à proposer l'offre Legrand aux distributeurs et à en susciter la demande auprès des installateurs électriques, des prescripteurs et des utilisateurs finaux.

2.3.2.4 Catalogue de plus de 130.000 références

Legrand estime que son catalogue, qui comprend plus de 130.000 références réparties en environ 80 familles de produits pouvant être intégrés en système, est parmi les plus riches du marché.

2.3.3 Acquisitions ciblées

2.3.3.1 Historique des acquisitions

Depuis 1954, Legrand a acquis et intégré dans son périmètre au niveau mondial plus de 100 sociétés. En 2005 et début 2006, six acquisitions d'entreprises dont les chiffres d'affaires annuels étaient compris entre 18 et 100 millions d'euros ont été réalisées.

2.3.3.2 Expertise

En raison de la nature fragmentée du marché sur lequel il opère, Legrand a, par le passé, démontré sa capacité à identifier et réaliser des acquisitions de petites et moyennes sociétés répondant à des critères de complémentarité technologique, géographique, de marché ou de produits. En outre, historiquement Legrand a exploité avec succès les synergies d'intégration, telles que les synergies commerciales (complémentarité des catalogues ou des produits) ou de coûts qui permettent d'absorber l'éventuelle dilution de marge consécutive à l'acquisition de sociétés dont la rentabilité est initialement inférieure à celle du Groupe.

2.3.3.3 Une sélection rigoureuse des cibles

Legrand continue d'analyser les opportunités de croissance externe à travers un processus rigoureux permettant de s'assurer que l'acquisition augmente ses parts de marché locales ou élargit sa gamme de produits et son portefeuille de technologies ou encore renforce sa présence sur des marchés à fort potentiel de croissance.

Par ailleurs, Legrand s'assure que l'acquisition est réalisée en conformité avec ses critères financiers (principalement un prix d'acquisition en ligne avec les multiples de valorisation appliqués à des sociétés du même secteur, comparables en termes de positionnement de marché et de potentiel de croissance).

2.3.4 Une équipe dirigeante expérimentée et motivée

La plupart des membres de l'équipe dirigeante du Groupe ont, en moyenne, une vingtaine d'années d'expérience dans l'industrie des produits et systèmes pour installations électriques basse tension et réseaux d'informations. La combinaison de leur expérience, leur succès et leur implication dans la Société a permis de créer et de maintenir une culture d'entreprise unique qui inspire et récompense le talent et l'initiative. Sous l'influence de l'équipe dirigeante, Legrand a enregistré une croissance organique soutenue et une performance financière élevée et a également réalisé de nombreuses acquisitions ciblées.

Par ailleurs, les membres de l'équipe dirigeante et les principaux cadres du Groupe (environ 200 personnes) détiennent une participation, directe ou indirecte et souscrite ou à souscrire, d'environ 5% du capital de la Société et ont, en conséquence, une forte incitation à créer de la valeur pour les actionnaires.

2.3.5 Un modèle économique efficace de croissance rentable

Fort de ses atouts, Legrand a développé un modèle économique efficace de croissance rentable :

- *Croissance organique.* Avec un taux moyen de croissance organique du chiffre d'affaires d'environ 4,6% par an entre 1989 et 2005 ainsi qu'un taux moyen de croissance totale du chiffre d'affaires de 8,9% par an sur la même période les performances de Legrand ont été particulièrement satisfaisantes.
- *Croissance externe.* En complément de sa croissance organique, Legrand a démontré une capacité à croître par acquisitions. La Société estime qu'environ la moitié de sa croissance entre 1989 et 2005 provient d'acquisitions.
- *Rentabilité élevée.* Legrand a historiquement maintenu des marges opérationnelles parmi les plus élevées de son secteur. A titre d'exemple, entre 1989 et 2005, le résultat opérationnel ajusté rapporté au chiffre d'affaires a représenté en moyenne 14,5%.
- *Forte génération de cash flow.* Historiquement, Legrand a fait preuve d'une capacité à générer un *cash flow* élevé et régulier, qui lui a permis de bénéficier d'une flexibilité financière et opérationnelle significative pour soutenir le développement de son activité. Au cours des trois dernières années, Legrand a généré un *free cash flow* d'un montant moyen annuel de 288 millions d'euros.

2.4 UN MODELE ECONOMIQUE AMELIORE

2.4.1 Initiatives destinées à favoriser la croissance organique

- *Etendre la couverture et améliorer la performance commerciales.* La relation de Legrand avec les clients distributeurs, les installateurs électriques, les prescripteurs et les utilisateurs finaux constitue une priorité stratégique du Groupe. Legrand étend la couverture commerciale de ses marchés en renforçant ses effectifs commerciaux et marketing et en privilégiant les marchés qui offrent de forts potentiels de croissance, tels que les pays émergents, les Etats-Unis, les produits VDI ou la domotique. Par ailleurs, Legrand améliore continuellement sa performance commerciale par la mise en place d'outils de management de la relation client.

- *Se concentrer sur les marchés à fort potentiel de croissance.* Les efforts commerciaux et marketing de Legrand sont concentrés sur les segments qui offrent le plus fort potentiel de croissance, en particulier, les pays en voie de développement. Par ailleurs, Legrand a augmenté ses forces de vente aux Etats-Unis afin de répondre à une demande croissante de produits à forte valeur ajoutée.
- *Accroître la présence géographique.* Legrand souhaite continuer à étendre sa présence géographique dans les pays à fort potentiel de croissance pour accélérer son développement international. Le Groupe a ainsi créé plus de 20 filiales ou établissements depuis 2001 et se concentre notamment sur les pays émergents d'Europe de l'Est et d'Asie ainsi que sur les Etats-Unis.
- *Innover en augmentant le nombre de projets de recherche et développement pour élargir et renouveler ses gammes de produits.* Afin d'alimenter la demande du marché pour ses produits, Legrand entend lancer régulièrement des gammes de produits renouvelées proposant de nouvelles fonctionnalités et à plus forte valeur ajoutée. A cet égard, un nombre croissant de projets de recherche et développement sont lancés et la proportion d'investissements (y compris les frais de développement capitalisés) dédiés aux nouveaux produits par rapport aux investissements totaux dépasse 50%. Legrand focalise ses efforts en matière de recherche et développement sur des produits à plus forte valeur ajoutée, tels que la domotique, les produits VDI pour le marché résidentiel et le développement de solutions pouvant être intégrées en systèmes. Entre 2004 et 2005, Legrand a ainsi lancé environ 45 nouvelles gammes de produits, tels que la première borne murale wi-fi intégrée à une gamme d'appareillages lancée par Ortronics en 2004, la prise media universelle et son offre domotique *In One By Legrand*. A moyen terme, Legrand souhaite augmenter la part des produits commercialisés depuis moins de cinq ans à 50% de son chiffre d'affaires.
- *Développer les services à la clientèle à forte valeur ajoutée.* Legrand cherche également à exploiter de façon optimale ses marques en élargissant son offre de services à la clientèle. Ainsi, Legrand a développé des centres d'appel pour les particuliers, les distributeurs et les installateurs électriques en France et propose des programmes de formation aux distributeurs et installateurs électriques pour les familiariser avec les offres de nouveaux produits, accroître leur expertise et présenter les méthodes d'installation. Par ailleurs, des guides techniques détaillés et pratiques relatifs aux produits sont également disponibles, notamment par l'intermédiaire de sites Internet et de logiciels spécialisés.

2.4.2 Initiatives sur les coûts pour améliorer la compétitivité

- *Réduction des coûts du Back Office.* Afin d'améliorer sa productivité, Legrand entend poursuivre les initiatives opérationnelles mises en œuvre ces dernières années. En particulier, en s'appuyant sur la nouvelle organisation de ses activités de production en cinq divisions industrielles, le Groupe cherche à accélérer la spécialisation de ses sites de production, le transfert de certaines activités vers des sites ou des pays à moindres coûts, le recours à la sous-traitance et la réalisation d'économies d'échelle.
- *Optimisation des achats.* Poursuivant les initiatives de centralisation, de standardisation et d'internationalisation de sa fonction achats, lancées en 2003, Legrand entend optimiser le coût de ses approvisionnements.

2.4.3 Initiatives sur les capitaux employés pour augmenter la génération de cash flow

- *Optimiser les dépenses d'investissement.* Grâce à l'application systématique à tout projet d'investissement d'une approche "make or buy", au transfert de certaines productions vers des pays à faible intensité capitalistique et à de moindres besoins d'investissement en raison de la spécialisation des sites de production, le ratio d'investissement (y compris les frais de développement capitalisés) rapporté au chiffre d'affaires a atteint 4,1% en 2005 contre 6,2% en 2001. En 2004 et 2005, le ratio d'investissement rapporté au chiffre d'affaires a été historiquement bas. Legrand considère néanmoins que l'évolution de son modèle économique et l'amélioration de sa structure opérationnelle devraient lui permettre dans le futur de stabiliser ce ratio à un niveau normalisé compris entre 5% et 6%.

- *Réduction du besoin en fonds de roulement.* Après avoir diminué son ratio de besoin en fonds de roulement rapporté au chiffre d'affaires d'environ 21,1% en 2001 à environ 12,3% en 2005, Legrand entend poursuivre une gestion attentive de son besoin en fonds de roulement (défini comme la somme des créances clients et comptes rattachés, des créances d'impôt courant ou exigible, des autres créances, des stocks et en-cours diminuée de la somme des dettes d'impôt courant ou exigible, des dettes fournisseurs et comptes rattachés, des provisions et autres dettes courantes et augmentée des impôts différés courants).

2.5 STRATEGIE

La stratégie de Legrand consiste, en poursuivant l'optimisation de son modèle économique à travers les initiatives sur la croissance, les coûts et les capitaux employés, à accélérer son développement et augmenter sa génération de *cash flow*, tout en maintenant ou améliorant le niveau actuel des marges.

2.6 INFORMATIONS FINANCIERES SELECTIONNEES

Les informations financières sélectionnées pour les exercices clos les 31 décembre 2005, 2004 et 2003 ont été établies sur la base des états financiers consolidés préparés conformément aux normes IFRS figurant au Chapitre 10 du présent document de base et certifiés par PricewaterhouseCoopers Audit et Deloitte & Associés.

Les investisseurs sont invités à lire les informations financières sélectionnées présentées ci-dessous avec les informations contenues dans le chapitre 6 du présent document de base, les états financiers consolidés du Groupe, les Notes annexées aux états financiers consolidés mentionnés au Chapitre 10 du présent document de base et toute autre information financière mentionnée dans une autre section du présent document de base.

	2005	2004 (en millions d'euros)	2003
Chiffre d'affaires	3.247,9	2.926,3	2.761,8
croissance totale	+ 11,0%	+ 6,0%	- 5,8%
croissance à périmètre et taux de change constants	+ 6,6%	+ 8,8%	+ 1,2%
EBITDA^{(1) (5)}	661,1	623,7	535,1
en pourcentage des ventes	20,4%	21,3%	19,3%
EBITDA Récurrent^{(2) (5)}	698,9	646,1	567,3
en pourcentage des vente	21,5%	22,1%	20,5%
Résultat opérationnel ajusté^{(3) (5)}	509,0	473,2	365,7
en pourcentage des ventes	15,7%	16,2%	13,2%
Résultat opérationnel ajusté Récurrent^{(2) (5)}	546,8	495,6	397,9
en pourcentage des ventes	16,8%	16,9%	14,4%
Résultat net⁽⁴⁾	103,8	28,0	(159,1)

(1) L'EBITDA est défini comme le résultat opérationnel majoré de l'amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles et des pertes de valeur des *goodwills*. L'EBITDA ne constitue pas une mesure de la performance définie par les normes IFRS et ne doit pas être considéré comme une alternative au résultat opérationnel ou au résultat net (tel que calculé conformément aux normes IFRS) pour mesurer la performance opérationnelle de Legrand, aux flux de trésorerie issus des opérations courantes, générés par les investissements ou issus des opérations financières (tels que calculés conformément aux normes IFRS) pour mesurer la capacité de Legrand à faire face à ses besoins de trésorerie ou à toute autre mesure de la performance définie par les normes IFRS. Legrand considère que l'EBITDA est une mesure fréquemment indiquée et couramment utilisée par les investisseurs et les autres parties intéressées en tant que mesure de la performance opérationnelle de Legrand et de sa capacité à assurer le service de la dette dans la mesure où elle permet de comparer la performance de façon constante sans tenir compte des dotations aux amortissements, qui peuvent varier significativement selon les méthodes comptables utilisées (notamment en cas d'acquisition) ou de facteurs non opérationnels (tel que le coût historique). En conséquence, cette information est indiquée dans le présent document de base afin de permettre une analyse plus exhaustive et globale de la performance opérationnelle comparativement à d'autres entreprises et de la capacité de Legrand à assurer le service de la dette. Dans la mesure où toutes les sociétés ne calculent pas l'EBITDA de la même manière, la présentation de l'EBITDA dans le présent document de base pourrait ne pas être comparable à l'EBITDA communiqué par d'autres sociétés.

- (2) L'EBITDA Récurrent et le résultat opérationnel ajusté Récurrent permettent d'apprécier l'EBITDA et le résultat opérationnel ajusté hors incidence des charges de restructuration et plus ou moins-values de cession d'actifs liées aux restructurations.
- (3) Le résultat opérationnel ajusté est défini comme le résultat opérationnel retraité des amortissements liés à l'acquisition de Legrand France et des pertes de valeur des *goodwills*.
- (4) Le résultat net correspond au résultat net publié (avant intérêts minoritaires).
- (5) Pour l'année 2003, ces chiffres sont retraités d'une charge exceptionnelle sans impact sur la trésorerie de 125,8 millions d'euros relative à la réévaluation des stocks dans le cadre de l'acquisition de Legrand France en 2002.

Le tableau ci-dessous présente une réconciliation de l'EBITDA et de l'EBITDA Récurrent avec le résultat opérationnel :

	2005	2004	2003
	<i>(en millions d'euros)</i>		
Résultat net de l'exercice	103,8	28,0	(159,1)
Impôts sur les résultats	89,8	46,6	(21,9)
Quote-part du résultat des entreprises associées	(1,3)	(2,6)	(2,4)
Perte sur extinction de dette	0,0	50,7	0,0
(Gains) Pertes de change	32,3	(5,8)	(3,5)
Produits financiers	(25,4)	(26,1)	(28,2)
Charges financières	206,5	257,5	322,1
Résultat opérationnel	405,7	348,3	107,0
Amortissement des actifs corporels	144,0	141,8	155,8
Amortissements des actifs incorporels	111,4	133,6	146,5
Revalorisation des stocks lors de l'acquisition de Legrand France	0,0	0,0	125,8
EBITDA	661,1	623,7	535,1
Charges liées aux restructurations	37,8	22,4	32,2
EBITDA Récurrent	698,9	646,1	567,3

Le tableau ci-dessous présente une réconciliation du résultat opérationnel ajusté et du résultat opérationnel ajusté Récurrent avec le résultat opérationnel :

	2005	2004	2003
	<i>(en millions d'euros)</i>		
Résultat net de l'exercice	103,8	28,0	(159,1)
Impôt sur les résultats	89,8	46,6	(21,9)
Quote-part du résultat des entreprises associées	(1,3)	(2,6)	(2,4)
Perte sur extinction de la dette	0,0	50,7	0,0
(Gains) Pertes de change	32,3	(5,8)	(3,5)
Produits financiers	(25,4)	(26,1)	(28,2)
Charges financières	206,5	257,5	322,1
Résultat opérationnel	405,7	348,3	107,0
Amortissements liés à l'acquisition de Legrand France	103,3	124,9	132,9
Pertes de valeur des <i>goodwills</i>	0,0	0,0	0,0
Revalorisation des stocks lors de l'acquisition de Legrand France	0,0	0,0	125,8
Résultat opérationnel ajusté	509,0	473,2	365,7
Charges liées aux restructurations	37,8	22,4	32,2
Résultat opérationnel ajusté Récurrent	546,8	495,6	397,9

Les informations financières des sociétés récemment acquises, TCL International Electrical, TCL Building Technology et ICM Group, pour l'exercice clos le 31 décembre 2005 ont été estimées par le Groupe sur la base des informations financières communiquées par les sociétés acquises. Elles n'ont pas été établies sur la base des états financiers consolidés certifiés par les commissaires aux comptes de Legrand.

En 2005, le chiffre d'affaires et le résultat opérationnel de ces trois sociétés, complétés des mêmes chiffres non consolidés de Zucchini relatifs au premier semestre 2005, s'élèvent respectivement à 187 et 13 millions d'euros environ.

Chapitre 3

FACTEURS DE RISQUE

Les investisseurs sont invités à lire attentivement les risques décrits dans le présent chapitre ainsi que l'ensemble des autres informations contenues dans le présent document de base. Leur attention est attirée sur le fait que les risques décrits ci-dessous ne sont pas les seuls susceptibles d'affecter la situation du Groupe. D'autres risques non identifiés à ce jour, ou considérés comme non significatifs par le Groupe, pourraient également avoir un effet défavorable significatif sur son activité, sa situation financière, ses résultats ou ses perspectives. La survenance d'un ou plusieurs de ces risques pourrait entraîner une diminution de la valeur des actions et les investisseurs pourraient perdre tout ou partie de leur investissement.

Une augmentation du prix des matières premières et composants pourrait avoir un impact défavorable sur les résultats de Legrand.

En 2005, le coût des matières premières et composants a représenté environ 57% du total du coût des ventes de 1.675,4 millions d'euros. Les matières premières comprennent essentiellement des matières plastiques et des métaux (environ 36% des matières premières et des composants en 2005). Les composants comprennent d'autres éléments tels que les pièces détachées et les produits semi-finis et finis (environ 64% des matières premières et composants en 2005). Legrand pourrait ne pas être en mesure de répercuter, immédiatement ou à terme, les hausses du coût des matières premières et composants sur ses clients sous la forme de hausses de prix de ses produits. Les coûts du Groupe pourraient donc augmenter sans progression équivalente des ventes, ce qui pourrait affecter la rentabilité et les *cash flows* du Groupe.

Legrand pourrait encourir une responsabilité environnementale et des dépenses d'investissement au titre de ses activités passées, présentes et futures.

Les activités de Legrand, comme celles d'entreprises similaires, sont soumises à des lois et réglementations environnementales étendues et de plus en plus strictes concernant notamment les émissions atmosphériques, l'amiante, le bruit, l'hygiène et la sécurité, l'utilisation et la manipulation de déchets ou matériaux dangereux, les méthodes d'élimination des déchets et les mesures de dépollution destinées à remédier à une contamination environnementale. Notamment, la Directive européenne 2002/96/CE du 27 janvier 2003 dite DEEE (Déchets des Equipements Electriques Electroniques), transposée en droit français par le décret n° 2005-829 du 20 juillet 2005 a pour objectif d'organiser et d'améliorer la gestion des déchets des équipements électriques et électroniques et est susceptible d'avoir un impact sur les activités du Groupe (Voir paragraphe 5.2.8 du document de base).

Legrand a élaboré et développé une politique de prévention et de mesure des risques environnementaux, notamment par la conduite d'audits environnementaux qui sont ensuite revus et analysés par un service dédié à la gestion des risques environnementaux. La mise en œuvre de cette politique, destinée à évaluer les risques qui peuvent être évités et à adopter les actions nécessaires pour les maîtriser, participe à l'objectif de Legrand de se conformer aux législations applicables, notamment dans le cadre des lois sur la protection de l'environnement et la prévention contre la pollution. Ainsi, Legrand a défini, dans le cadre de la certification ISO 14001, une politique d'identification des risques environnementaux (Voir paragraphe 5.2.8 du document de base). Des provisions sont comptabilisées lorsque des évaluations sont disponibles ou que la réalisation des travaux correctifs est probable et que leur coût peut être raisonnablement estimé. En l'absence de perte probable ou raisonnablement estimable (qui reste toutefois possible), aucune évaluation du coût financier associé aux risques environnementaux n'a cependant été effectuée à ce jour.

Toutefois, Legrand pourrait être tenu de payer des amendes ou dommages et intérêts potentiellement importants au titre de violations passées, présentes ou futures des lois et réglementations environnementales même si ces violations ont été commises avant l'acquisition de sociétés ou de branches d'activité par Legrand. Des tribunaux, des autorités réglementaires ou des tiers pourraient également imposer ou chercher à imposer au Groupe, d'une part, d'entreprendre des investigations et/ou de mettre en œuvre des mesures de dépollution relatives à une contamination actuelle ou passée d'installations actuelles ou anciennes ou encore d'installations de traitement de déchets hors site et, d'autre part, de réduire son activité ou de fermer temporairement ou définitivement des installations conformément aux lois et réglementations environnementales applicables. Le Groupe pourrait en outre faire l'objet de plaintes pour violation de la législation environnementale. Notamment, il existe des demandes de dépollution

en cours qui concernent un site à Pont-à-Mousson (France) et un site à Syracuse (Etats-Unis) et qui font l'objet de provisions d'un montant total d'environ 4 millions d'euros (Voir paragraphe 10.5 du document de base). Toutes ces actions pourraient nuire à la réputation de Legrand et avoir un effet défavorable sur ses activités, sa situation financière, ses résultats et ses *cash flows*. Legrand a réalisé et continuera de réaliser des dépenses d'investissement afin de se conformer aux lois et réglementations environnementales applicables, au fur et à mesure de leur évolution. Si Legrand ne parvient pas à récupérer ces dépenses en augmentant ses prix, sa rentabilité ou ses *cash flows* pourraient s'en trouver affectés.

En outre, si Legrand ne se conforme pas aux réglementations en vigueur, les autorités réglementaires pourraient suspendre ses activités et/ou ne pas renouveler les permis ou autorisations dont le Groupe a besoin pour exercer ses activités. Elles pourraient également imposer des travaux de modernisation ou de modification des installations de production qui pourraient entraîner des coûts significatifs pour Legrand.

Legrand pourrait encourir une responsabilité et des dépenses au titre de litiges liés à l'amiante.

Au cours du second semestre de l'année 2001, environ 180 salariés et anciens salariés de Bticino SpA (Bticino), la principale filiale italienne du Groupe, ont intenté deux actions collectives et trois actions individuelles contre la sécurité sociale italienne afin d'obtenir le paiement d'indemnités de départ anticipé à la retraite en alléguant une exposition à l'amiante pendant la fabrication de produits sur le site de Torre del Greco. Bticino est impliquée dans la procédure en sa qualité d'employeur, comme il est d'usage en droit italien. Conformément à la loi italienne, si les salariés peuvent prouver une exposition de longue durée (au moins 10 ans) à l'amiante, ils pourraient prétendre à un départ anticipé à la retraite et pourraient, en conséquence, recevoir des pensions de retraite plus élevées. Bien que les indemnités pour retraite anticipée seraient versées par la sécurité sociale italienne, Legrand ne peut pas garantir que celle-ci ne se retournera pas contre Legrand pour obtenir le paiement de tout ou partie de ces indemnités. En outre, quelle que soit l'issue du recours, les salariés pourraient également, à titre individuel, intenter des actions en responsabilité à l'encontre de Legrand pour obtenir réparation du préjudice qu'ils prétendent avoir subi. Dans cette hypothèse, Legrand pourrait engager des dépenses significatives pour assurer sa défense et pourrait être condamné à verser des dommages et intérêts importants. La responsabilité éventuelle de Legrand en Italie dépend, entre autres, du type et de l'étendue des actions en réparation des dommages causés par l'amiante qui pourraient être intentées contre le Groupe (et qui n'ont pas encore été intentées à ce jour). En conséquence, Legrand ne peut pas évaluer sa responsabilité éventuelle relative aux actions en réparation de dommages causés par l'amiante et ne peut pas garantir que ces actions n'auront pas, individuellement ou globalement, un effet défavorable significatif sur ses activités, sa situation financière et ses *cash flows* (Voir paragraphe 10.5 du présent document de base).

Des fluctuations défavorables des taux de change et des taux d'intérêt pourraient avoir un impact défavorable sur Legrand.

Taux de change

Une part des actifs, des passifs, des revenus et des charges de Legrand est libellée en devises autres que l'euro. L'établissement des états financiers consolidés de la Société (libellés en euros) requiert la conversion en euros de ces actifs, passifs, revenus et charges, aux taux de change alors applicables. En conséquence, les variations des taux de change de l'euro par rapport aux autres devises affecteront le montant des postes concernés dans les états financiers consolidés même si leur valeur reste inchangée dans leur devise d'origine. Ces conversions ont entraîné dans le passé et pourraient entraîner à l'avenir des variations significatives des résultats du Groupe d'une période à l'autre (Voir paragraphe 6.10.2 du document de base).

En outre, dans la mesure où le Groupe encourt des charges dans une devise différente de celle dans laquelle les ventes correspondantes sont réalisées, des fluctuations des taux de change pourraient entraîner une augmentation des charges, exprimées en pourcentage du chiffre d'affaires, ce qui affecterait la rentabilité et les *cash flows* du Groupe. Lorsqu'il le juge nécessaire, le Groupe assure la couverture de ses engagements en alignant les coûts de financement sur les produits d'exploitation dans chacune des principales devises utilisées. Legrand considère que cette couverture est facilitée par la vente de produits dans le pays où ils sont fabriqués. Toutefois, ces mesures pourraient ne pas suffire à couvrir systématiquement le Groupe contre les conséquences de fluctuations significatives des taux de change sur ses résultats et ses *cash flows*.

Legrand estime que, tous les autres paramètres demeurant inchangés, une hausse de 10% du taux de change de l'euro par rapport aux autres devises en 2005 (Voir paragraphe 6.9 du présent document de base) aurait provoqué une baisse du chiffre d'affaires d'environ 107 millions d'euros et un recul du résultat opérationnel d'environ 9 millions d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2005.

Taux d'intérêt

Legrand est exposé aux risques de variations des taux d'intérêt (Voir paragraphe 6.10.3 du document de base). Le Groupe gère ce risque en combinant des dettes à taux fixe et à taux variable et en ayant recours à des techniques de couverture du risque de taux d'intérêt. Au 31 décembre 2005, la dette financière brute (hors TSDI) était composée d'environ 871,1 millions d'euros d'emprunts à taux fixe et d'environ 1.262,0 millions d'euros d'emprunts à taux variable dont 1.000 millions d'euros faisaient l'objet de couvertures plafonnant les taux d'intérêt à 3,37%.

L'utilisation d'instruments dérivés entraîne notamment des risques de défaillance des contreparties au titre de leurs obligations et de résiliation de contrat par les contreparties. En outre, Legrand peut être contraint de constituer des dépôts sur un compte nanti ou bloqué à hauteur de ses engagements découlant des variations des taux d'intérêt et de payer des frais, tels que des commissions d'opération ou de courtage, en cas de dénouement de ces opérations de couverture.

Les contrats de *swap* conclus entre Legrand France et des établissements de crédit prévoient que la contrepartie à l'opération peut exiger de Legrand France qu'il dépose sur un compte nanti ou bloqué un montant égal à ses engagements nets, déterminés selon une méthode de valorisation à la valeur de marché, conformément aux stipulations des contrats de couverture financière concernés.

Sur la base de l'encours total de la dette de la Société au 31 décembre 2005, Legrand estime qu'une augmentation d'1% des taux d'intérêt (en ce qui concerne son endettement à taux variable) ne devrait pas aboutir à une diminution du résultat avant impôts annuel supérieure à 10 millions d'euros (Voir paragraphe 6.10.3 du document de base).

Legrand pourrait être défavorablement affecté par sa dépendance à l'égard de ses deux plus grands clients distributeurs.

Une partie significative des revenus de Legrand résulte des ventes réalisées auprès de ses deux plus grands clients distributeurs – Sonepar et Rexel. Les ventes réalisées auprès de Sonepar et Rexel ont représenté environ 26% du chiffre d'affaires de Legrand pour les exercices 2005, 2004 et 2003.

Legrand conclut des contrats à court terme avec ses clients distributeurs qui n'ont, en conséquence, aucune obligation contractuelle de longue durée d'acheter ses produits. En raison de la nature des relations avec ses clients distributeurs, Legrand détient souvent sur Sonepar et Rexel un encours de créances significatif soumis au risque de cessation des paiements ou de faillite de ceux-ci. Legrand ne peut pas garantir qu'il continuera de maintenir ses relations avec Sonepar et Rexel ou, dans le cas où ces relations seraient suspendues ou résiliées, que les installateurs électriques et les utilisateurs finaux continueront d'acheter les produits de Legrand auprès d'autres distributeurs. L'interruption, temporaire ou définitive, des relations avec Sonepar et/ou Rexel pourrait avoir un effet défavorable significatif sur les activités du Groupe, sa situation financière, ses résultats et ses *cash flows*.

Legrand peut avoir des engagements non financés au titre des plans de retraite et autres engagements en matière de prestations comparables de ses filiales.

Dans la majorité des pays où Legrand opère, ses filiales sont tenues à des obligations envers leurs salariés au titre d'engagements de retraites et autres indemnités de fin de contrat. En France, les obligations de paiement de retraite résultent des conventions collectives, des accords d'entreprise et de dispositions législatives. Conformément aux dispositions législatives françaises applicables, il n'existe aucune obligation de maintenir des actifs en garantie du financement de ces engagements. Au 31 décembre 2005, le montant des indemnités de retraite à payer s'élevait à environ 57,3 millions d'euros. Au 31 décembre 2005, ces indemnités étaient financées à hauteur de 22,6 millions d'euros. En conséquence, le montant non financé, soit 34,7 millions d'euros, était provisionné en totalité dans les comptes arrêtés au 31 décembre 2005. Bien que Legrand pense maintenir une couverture d'assurance suffisante et usuelle, aucune garantie ne peut être donnée que cette police puisse

être conservée à l'avenir, ni qu'elle soit effectivement suffisante pour couvrir les obligations futures du Groupe en matière de paiement des retraites et d'indemnités de fin de contrat.

Aux Etats-Unis et au Royaume-Uni, les engagements résultent des conventions collectives, régimes et plans divers de retraite et autres plans en faveur des salariés. Au 31 décembre 2005, le montant des indemnités à payer s'élevait à 154,6 millions d'euros. Au 31 décembre 2005, ces engagements, y compris ceux relatifs aux prestations dues à la suite de départ en retraite, autres que des pensions de retraite, étaient sous financés à hauteur d'environ 48,5 millions d'euros. Le montant non financé est provisionné en totalité dans les comptes consolidés au 31 décembre 2005. Bien que Legrand n'ait actuellement pas l'intention de résilier l'un quelconque de ces régimes ou plans de retraite, les obligations financières en découlant pourraient, en cas de résiliation, être significativement plus élevées. En ce qui concerne les régimes et plans de retraite dont le financement n'est pas rendu obligatoire par la loi, Legrand entend faire face à ses engagements grâce à ses actifs et ses *cash flows*. L'évolution de la législation au Royaume-Uni pourrait rendre obligatoire un financement des retraites du Groupe à hauteur d'environ 15 millions de livres au cours de l'année 2006. Ce montant a été provisionné dans les comptes au 31 décembre 2005.

En Italie, les obligations de paiement d'indemnités de retraite et de prestations dues à la suite du départ à la retraite résultent de conventions collectives nationales. Legrand ne finance pas ses obligations de paiement d'indemnités de retraite et d'indemnités de fin de contrat en Italie. Au 31 décembre 2005, ces obligations s'élevaient à environ 58,4 millions d'euros. Ce montant a été provisionné dans les comptes au 31 décembre 2005.

Dans les pays autres que la France, les Etats-Unis, le Royaume-Uni et l'Italie, les obligations de paiement d'indemnités de retraite et d'indemnités de fin de contrat résultent d'obligations imposées par la loi et d'accords de retraite spécifiques. Elles s'élevaient au total à 12,5 millions d'euros au 31 décembre 2005. Au 31 décembre 2005, ces obligations étaient sous-financées à hauteur d'environ 7,7 millions d'euros au total. Ce montant a été entièrement provisionné dans les comptes au 31 décembre 2005.

Si les montants dus au titre des indemnités de fin de contrat et des prestations dues à la suite du départ à la retraite devenaient exigibles et payables, et si les contrats d'assurance et de rente conclus et les autres placements constitués en garantie de ces engagements par Legrand s'avéraient insuffisants pour couvrir ces engagements, Legrand pourrait être obligé d'effectuer des versements significatifs au titre des indemnités de fin de contrats et prestations de retraite. Ces versements pourraient avoir un effet défavorable sur les activités, la situation financière, les résultats et les *cash flows* de Legrand.

Les produits de Legrand pourraient être défectueux ou être à l'origine de dommages aux personnes ou aux biens, ce qui pourrait avoir un impact défavorable sur Legrand.

Entre 2003 et 2005, le taux annuel moyen de rappel de produits de Legrand était inférieur à 1%. Toutefois, en dépit des tests auxquels ils sont soumis, les produits de Legrand pourraient ne pas fonctionner correctement ou présenter des erreurs et défauts, en particulier lors du lancement d'une nouvelle gamme de produits ou de produits améliorés. Ces erreurs et défauts pourraient causer des dommages corporels et/ou matériels. Ces accidents ont entraîné dans le passé et pourraient entraîner à l'avenir des actions en responsabilité du fait des produits, des pertes de revenus, des actions en garantie, des coûts de retrait du marché, des contentieux, des retards dans l'acceptation des produits sur le marché ou encore nuire à la réputation de sécurité et de qualité de Legrand. Notamment Pass & Seymour, filiale américaine de Legrand, fait l'objet d'une procédure au motif qu'un produit de Legrand, une prise à raccordement rapide, serait impropre à l'utilisation et devrait être retiré du marché (Voir paragraphe 10.5 du présent document de base). Legrand ne peut pas garantir qu'il ne sera pas exposé à l'avenir à des actions importantes en responsabilité du fait de ses produits ou à des obligations de retrait de produits du marché ou qu'il sera capable de régler avec succès ces actions, ou d'effectuer ces retraits de produits du marché à des coûts acceptables. En outre, toute action en responsabilité du fait des produits ou tout retrait de produits du marché, même en cas d'issue favorable à un coût symbolique, pourrait avoir un effet défavorable significatif sur la réputation de sécurité et de qualité de Legrand. Les actions en responsabilité du fait des produits ou les retraits de produits du marché pourraient avoir un effet défavorable sur les activités, la situation financière, les résultats et les *cash flows* de Legrand.

Legrand cherche à développer ses activités en procédant notamment à des acquisitions qui, par leur nature, impliquent de nombreux risques et pourraient avoir un impact défavorable sur Legrand.

La stratégie de croissance de Legrand repose notamment sur l'acquisition de fabricants locaux qui offrent de nouvelles technologies, de nouvelles lignes de produits, l'accès à de nouveaux marchés et/ou des synergies avec les activités existantes de Legrand. Legrand peut ne pas être en mesure d'identifier des cibles appropriées, ne pas réaliser des transactions à des conditions satisfaisantes, ne pas réussir à intégrer les entreprises, technologies ou produits acquis, ne pas gérer efficacement les nouvelles branches d'activité acquises, ou encore ne pas réaliser les économies de coûts escomptées. En outre, Legrand pourrait ne pas obtenir de financement des entreprises acquises (y compris le financement des acquisitions) à des conditions favorables et choisir alors de financer les acquisitions à l'aide d'une trésorerie qui pourrait être allouée à d'autres utilisations dans le cadre des activités existantes du Groupe. Legrand pourrait également rencontrer des problèmes dans l'intégration des entreprises acquises, en particulier de possibles incompatibilités dans les systèmes, les procédures (notamment les systèmes et contrôles comptables), les politiques et les cultures d'entreprise, une moindre attention de la direction portée à la gestion quotidienne, le départ de collaborateurs clés et la prise en charge de passifs, notamment de passifs environnementaux. Ces risques pourraient avoir un impact défavorable significatif sur les activités, la situation financière, les résultats et les *cash flows* de Legrand.

Le départ de collaborateurs clés pourrait avoir un impact défavorable sur Legrand.

Les collaborateurs clés de Legrand comptent en moyenne plus de 20 ans d'ancienneté au sein du Groupe et ont une excellente connaissance des activités de Legrand et, plus généralement, de l'ensemble du secteur. Le départ de l'un de ces collaborateurs clés entraînerait la perte d'un savoir-faire, d'une connaissance de l'industrie et de la Société et la possibilité pour les concurrents de Legrand d'obtenir des informations sensibles. La perte de collaborateurs clés pourrait également affecter défavorablement la capacité de Legrand à conserver ses clients distributeurs les plus importants, à poursuivre le développement de ses produits ou à mettre en œuvre sa stratégie. La réussite de Legrand dépend de la fidélité de ses cadres dirigeants et autres salariés clés et de sa capacité à continuer d'attirer, motiver et garder un personnel hautement qualifié. Si Legrand ne parvenait pas à conserver ses collaborateurs clés, ses activités, sa situation financière, ses résultats et ses *cash flows* pourraient être défavorablement affectés.

Legrand pourrait ne pas être en mesure de protéger ses droits de propriété intellectuelle contre ses concurrents, ce qui pourrait avoir un impact défavorable sur le développement et le succès des produits de Legrand.

La réussite future de Legrand repose en partie sur le développement et la protection de ses droits de propriété intellectuelle, en particulier des marques *Legrand* et *Bticino*. Des atteintes contre ces droits ont eu lieu dans le passé et pourraient se reproduire à l'avenir. Legrand pourrait engager des dépenses importantes pour surveiller, protéger ou faire respecter ses droits. Si Legrand n'y parvenait pas de façon satisfaisante, sa position concurrentielle pourrait être affectée, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur ses activités, sa situation financière, ses résultats et ses *cash flows*.

En outre, Legrand ne peut garantir que ses activités ne porteront pas atteinte aux droits de tiers. Dans une telle hypothèse, Legrand pourrait faire l'objet d'actions en dommages et intérêts et pourrait être contraint de cesser l'utilisation des droits de propriété intellectuelle contestés.

Des conditions économiques défavorables affectant le secteur du bâtiment pourraient avoir un impact défavorable sur Legrand.

L'activité de Legrand peut être affectée par les changements des conditions économiques, générales ou locales, dans le secteur du bâtiment. Les ventes des produits de Legrand dépendent principalement de la demande des installateurs électriques et des entreprises du bâtiment. Cette demande est essentiellement fonction du niveau d'activité des secteurs de la construction neuve et de la rénovation des bâtiments résidentiels, tertiaires et industriels. A des degrés divers, le niveau d'activité dans ces secteurs est sensible aux fluctuations de la situation économique générale et locale. L'impact de ces variations peut varier dans le temps ou dans son importance selon les marchés et zones géographiques où Legrand opère. La rentabilité de Legrand est sensible à une baisse du volume des ventes, en raison de sa base de coûts fixes. Comme il est d'usage dans son secteur d'activité,

Legrand ne dispose pas d'un carnet de commandes clients lui permettant d'estimer précisément le volume des demandes futures pour ses produits. En conséquence, une détérioration économique locale ou générale dans les pays dans lesquels Legrand commercialise ses produits pourrait avoir un effet défavorable sur son activité, sa situation financière, ses résultats et ses *cash flows*.

Les réglementations existantes ou futures ainsi que les normes applicables aux marchés sur lesquels Legrand opère pourraient avoir un impact défavorable sur Legrand.

Les produits de Legrand, vendus dans plus de 160 pays, sont soumis à de nombreuses réglementations, notamment commerciales, douanières et fiscales en vigueur dans chacun de ces pays et à l'échelle internationale. Tout changement de l'une de ces réglementations et de leurs modalités d'application à l'activité de Legrand pourrait entraîner une baisse des ventes ou une hausse des coûts d'exploitation et par voie de conséquence une baisse de la rentabilité et des résultats du Groupe. Par exemple, l'application de restrictions commerciales ou douanières nouvelles ou la modification des réglementations actuelles pourrait engendrer une baisse des ventes à l'exportation et une baisse consécutive du chiffre d'affaires du Groupe.

En outre, les produits de Legrand sont soumis à des contrôles et réglementations en matière de qualité et de sécurité, résultant de normes nationales et internationales, telles que les directives de l'Union Européenne, et de normes adoptées par des organismes internationaux tels que le Comité Européen pour la Normalisation Electrotechnique et la Commission Electrotechnique Internationale. Ces normes de qualité et de sécurité peuvent changer ou être appliquées de manière plus stricte. Legrand pourrait alors être contraint d'engager des dépenses d'investissement ou de prendre d'autres mesures afin de garantir le respect de ces normes nouvelles ou plus rigoureuses.

Legrand n'est pas en mesure d'estimer de manière fiable le délai et le montant d'éventuelles futures dépenses relatives à la mise en conformité avec de telles réglementations ou normes, notamment en raison de la difficulté à anticiper les réglementations futures dans les pays où le Groupe a actuellement une présence importante et à évaluer la portée des réglementations dans les pays où le Groupe n'a pas encore d'activité significative. Legrand ne peut donner l'assurance d'avoir été, ou d'être à l'avenir, en toutes circonstances en conformité avec de telles normes ou réglementations, qu'il n'encourra aucun coût ou responsabilité significatif afin d'assurer à l'avenir la conformité à ces réglementations ni qu'il sera en mesure de financer ces éventuelles responsabilités futures.

Afin de suivre les évolutions réglementaires, Legrand a mis en place une direction de la normalisation dont la mission est de gérer les risques y afférents.

Les concurrents de Legrand peuvent disposer de ressources financières et marketing plus importantes et pourraient donc lancer de nouveaux produits et systèmes plus rapidement et à des prix inférieurs à ceux de Legrand. La part de marché de Legrand pourrait ainsi s'en trouver réduite.

Le marché des produits du Groupe est hautement concurrentiel en termes de prix, de qualité de produits et de services, de développement et de délai de lancement de nouveaux produits. Les concurrents du Groupe comprennent notamment des sociétés spécialisées intervenant au niveau national et les divisions de grandes sociétés multinationales telles que Schneider Electric, ABB, Siemens, General Electric, Matsushita Group, Eaton et Honeywell International (Voir paragraphe 5.1.3 du présent document de base), qui pourraient, en raison de leur taille, disposer de ressources financières et commerciales supérieures à celles de Legrand. Les concurrents de Legrand pourraient être capables de lancer des produits présentant des caractéristiques supérieures ou à des prix inférieurs, d'intégrer des produits et systèmes plus efficacement, de conclure des contrats de longue durée avec certains des clients de Legrand ou encore d'acquérir des sociétés constituant également des cibles potentielles pour Legrand. Legrand pourrait perdre des parts de marché s'il ne parvenait pas à proposer des prix, une technologie ou une qualité au moins comparable à celle de ses concurrents ou à tirer avantage des nouvelles opportunités commerciales offertes par des acquisitions. Son chiffre d'affaires et sa rentabilité pourraient en être affectés. En outre, Legrand, pour préserver sa compétitivité, doit régulièrement engager des dépenses préalablement au lancement de produits nouveaux ou améliorés qui, à défaut de rencontrer le succès attendu, pourraient ne pas permettre de rentabiliser les dépenses engagées.

En particulier, les entreprises concurrentes de taille mondiale pourraient être mieux positionnées pour développer des produits présentant des fonctionnalités supérieures ou des innovations technologiques. Ces concurrents pourraient également bénéficier de meilleures conditions de financement pour leurs investissements consacrés au développement de produits et Legrand pourrait être contraint d'accepter des conditions financières moins favorables afin de réaliser les investissements nécessaires pour rester compétitif. En outre, les concurrents locaux plus petits pourraient bénéficier d'une meilleure connaissance des marchés nationaux et de leurs relations de longue date avec les installateurs électriques et, ainsi, profiter d'un avantage concurrentiel. En outre, dans le cadre de l'évolution du marché des produits de Legrand vers des systèmes combinant des équipements traditionnels et des systèmes informatisés, l'augmentation de la concurrence liée à de nouveaux entrants sur le marché peut conduire à une baisse des ventes, une perte de parts de marché ou encore une augmentation des coûts du Groupe, du fait des dépenses commerciales et de marketing ou des frais de recherche et développement.

Tout renforcement de la concurrence sur les marchés du Groupe ou toute expansion des activités de ses concurrents pourrait conduire à une diminution des ventes et/ou une augmentation des coûts du Groupe, qui pourraient avoir un effet défavorable sur ses activités, sa situation financière, ses résultats et ses *cash flows*.

La rentabilité et les parts de marché de Legrand pourraient être défavorablement affectées sur les marchés où la demande est sensible aussi bien au facteur prix qu'à la qualité des produits.

En général, Legrand fabrique ses produits sur le marché auquel ils sont destinés ou à proximité immédiate de ces marchés. En 2005, Legrand a réalisé environ 85% de son chiffre d'affaires par le biais de filiales implantées dans des pays d'Europe occidentale, ainsi qu'aux Etats-Unis et au Canada. Les coûts de production dans ces pays, en particulier les coûts de main-d'œuvre et les coûts immobiliers, sont généralement plus élevés que dans d'autres pays. En conséquence, sur les marchés où l'utilisateur final est plus sensible au prix qu'à l'attrait du produit ou à ses fonctionnalités, les importations de produits bon marché fabriqués dans d'autres pays et vendus à des prix inférieurs, y compris des produits contrefaits, peuvent entraîner une diminution des parts de marché et/ou une diminution du prix moyen de vente des produits du Groupe.

Dans une moindre mesure, la rentabilité de Legrand dans les pays où ses produits bénéficient de marges brutes relativement supérieures pourrait également être affectée défavorablement par des importations en provenance de pays voisins appliquant les mêmes normes, mais dans lesquels des produits identiques ou similaires sont vendus à des prix inférieurs.

Ces facteurs pourraient entraîner une baisse du chiffre d'affaires du Groupe, qui pourrait avoir un effet défavorable sur ses activités, sa situation financière, ses résultats et ses *cash flows*.

Divers facteurs notamment politiques, juridiques et économiques affectant les marchés sur lesquels Legrand opère pourraient avoir un impact défavorable sur Legrand.

Legrand dispose de sites et de filiales de production et de commercialisation dans plus de 60 pays et vend ses produits dans plus de 160 pays. En conséquence, les activités du Groupe sont soumises à de nombreux risques politiques, juridiques et économiques. Ces risques existent généralement dans la plupart des pays dans lesquels Legrand opère et incluent notamment :

- les fluctuations des taux de change (y compris la parité dollar/euro) et les dévaluations monétaires ;
- les restrictions aux transferts de capitaux ;
- des différences d'environnements réglementaires ainsi que la mise en œuvre de réformes imprévues, y compris dans le domaine de l'environnement, de l'hygiène et la sécurité, de l'aménagement du territoire, de l'urbanisme et du droit du travail ;
- l'introduction ou l'application de standards ou de normes plus rigoureuses et les coûts de mise en conformité qui pourraient en découler ;
- des régimes fiscaux différents qui pourraient avoir un impact défavorable sur les résultats ou les *cash flows* du Groupe, y compris des réglementations relatives aux prix de transfert et aux retenues à la source sur les versements et autres paiements effectués par les filiales du Groupe ;
- les contraintes liées à des normes juridiques et mécanismes d'exécution différents ainsi que les coûts liés à leur respect ;

- les difficultés à recruter et retenir des cadres et salariés qualifiés ou à rationaliser les effectifs ;
- les droits de douanes, taxes, contrôles à l'exportation et autres barrières aux échanges ;
- l'allongement des cycles de paiement des créances clients et les difficultés à recouvrer des créances clients ;
- la protection juridique limitée des droits de propriété intellectuelle et l'application limitée de cette protection ;
- les tendances à la récession, l'inflation et l'instabilité des marchés financiers ;
- des taux d'intérêt plus élevés ;
- les catastrophes naturelles qui pourraient interrompre l'activité de Legrand ou celle de ses clients ; et
- l'instabilité politique et le risque de guerre.

Legrand ne peut pas garantir que le Groupe pourra développer et appliquer des procédures, politiques et pratiques permettant de s'assurer efficacement contre ces risques ou d'en assurer une gestion efficace ou encore qu'il pourra être en conformité avec toutes les réglementations applicables sans encourir des coûts supplémentaires. A défaut, ses activités, sa situation financière, ses résultats et ses *cash flows* pourraient s'en trouver défavorablement affectés.

Legrand est soumis à des législations du travail rigoureuses dans certains pays où il opère.

La législation du travail applicable dans certains pays où le Groupe opère est relativement rigoureuse et, dans certains cas, assure une forte protection des intérêts de certains salariés, y compris temporaires, notamment en cas de licenciement. Dans certains pays où le Groupe intervient, les salariés sont membres de syndicats ou, en vertu des réglementations applicables, sont représentés par un comité d'entreprise. Le Groupe peut être tenu de consulter et de solliciter le consentement ou l'avis des représentants de ces syndicats et/ou des comités d'entreprise concernés. Cette législation du travail et les procédures de consultations des organes représentatifs des salariés pourraient avoir une incidence sur le mode de fonctionnement du Groupe et un impact sur les activités du Groupe.

Chapitre 4

INFORMATIONS CONCERNANT LE GROUPE

4.1 HISTOIRE ET EVOLUTION

4.1.1 Dénomination sociale

La dénomination sociale de la Société est "Legrand Holding SA".

Les projets de résolutions arrêtés par le Conseil d'administration de la Société du 8 février 2006 qui seront soumis à l'approbation des actionnaires lors de l'Assemblée générale convoquée pour le 24 février 2006, prévoient le changement de nom de la Société en "Legrand".

4.1.2 Lieu et numéro d'enregistrement

La Société est immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de Limoges sous le numéro 421 259 615.

4.1.3 Constitution et durée de vie

La Société a été initialement constituée le 22 décembre 1998 sous la forme d'une société anonyme. La Société a été transformée en société par actions simplifiée par une Assemblée générale extraordinaire en date du 5 décembre 2001. La Société a de nouveau été transformée en société anonyme par une décision unanime des actionnaires en date du 4 novembre 2002.

La Société a une durée de 99 ans à compter de son immatriculation au Registre du commerce et des sociétés, soit jusqu'au 22 décembre 2097, sauf dissolution anticipée ou nouvelle prorogation.

Les projets de résolutions arrêtés par le Conseil d'administration de la Société du 8 février 2006 qui seront soumis à l'approbation des actionnaires lors de l'Assemblée générale du 24 février 2006 prévoient la prorogation de la durée de la Société de 99 ans, soit jusqu'au 24 février 2105, sauf dissolution anticipée ou nouvelle prorogation.

4.1.4 Siège social

Le siège social de la Société est sis 128, avenue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 87000 Limoges, France.

Le numéro de téléphone du siège social est +33 (0)5 55 06 87 87.

4.1.5 Forme juridique et législation applicable

La Société est une société anonyme à Conseil d'administration. La Société est principalement soumise aux dispositions du Livre II du Code de commerce et du décret n°67-236 du 23 mars 1967 sur les sociétés commerciales.

4.1.6 Événements importants dans le développement des activités

4.1.6.1 Initiatives opérationnelles

Depuis fin 2001, Legrand a mis en œuvre une nouvelle organisation fonctionnelle destinée à rendre son fonctionnement plus efficace et, ainsi, à accélérer son développement et accroître sa compétitivité. Legrand a ainsi développé plusieurs initiatives depuis 2002, notamment la mise en œuvre d'une organisation fondée sur la distinction entre *Front Office*, réunissant principalement les équipes de vente et de marketing locales ainsi que le marketing stratégique, et *Back Office*, principalement en charge de la production, de la recherche et développement ainsi que de l'administration générale de Legrand (Voir paragraphe 5.1.6 du présent document de base). Legrand a également mis en place une nouvelle organisation de la fonction achats contribuant à l'optimisation des conditions d'approvisionnement.

4.1.6.2 Réorganisation structurelle du Groupe

Afin de simplifier la structure du Groupe, Legrand SAS, filiale à 100% détenue directement par la Société et société mère de Legrand France, a été dissoute sans liquidation et ses actifs ont été transférés à la Société suivant la décision du Conseil d'administration de la Société du 8 février 2006, avec effet fiscal rétroactif au 1er janvier 2006. En conséquence, Legrand France est désormais une filiale détenue directement par la Société. Dans le même temps, il est envisagé de procéder au changement de nom des sociétés : Legrand Holding SA deviendrait Legrand conformément aux projets de résolutions arrêtés par le Conseil d'administration de la Société du 8 février 2006 qui seront soumis à l'approbation des actionnaires lors de l'Assemblée générale du 24 février 2006 et Legrand SA est devenu Legrand France, conformément à la décision de l'Assemblée générale de Legrand France du 14 février 2006.

Dans le cadre de l'introduction en bourse envisagée, les actionnaires de la Société ont également engagé une procédure de simplification de la structure de détention du capital de la Société dont l'achèvement est subordonné à la réalisation de l'introduction en bourse envisagée, en procédant aux opérations décrites au paragraphe 9.2 du présent document de base.

4.1.6.3 Refinancement

Au cours du premier trimestre 2006, afin de profiter de taux d'intérêt et d'un marché de crédit favorables et de simplifier la structure financière du Groupe, Legrand a refinancé une grande partie de sa dette financière.

Ainsi, Legrand a conclu un contrat de crédit syndiqué d'un montant de 2,2 milliards d'euros (le "Contrat de Crédit 2006"), dont les caractéristiques principales sont détaillées au paragraphe 6.5.2.2 du présent document de base, afin de refinancer la totalité de ses engagements au titre du Contrat de Crédit 2004 (à concurrence d'un montant total de 1,4 milliard d'euros) et de rembourser la totalité des obligations seniors à haut rendement (*High Yield*) (à concurrence d'un montant total d'environ 574 millions d'euros en principal), ainsi qu'une partie du prêt d'actionnaires mentionné ci-dessous destinée à rembourser le prêt vendeur, y compris les intérêts courus, d'un montant nominal de 150 millions d'euros majoré des intérêts courus, soit 26,5 millions d'euros au 31 décembre 2005, consenti à l'occasion de l'acquisition de Legrand France. Legrand estime que ces opérations de refinancement devraient lui permettre de réduire sa charge d'intérêts financiers récurrents cash annuels d'environ 40 millions d'euros, notamment grâce aux économies sur les frais financiers au titre des obligations à haut rendement (*High Yield*). Le remboursement anticipé des obligations à haut rendement (*High Yield*) entraîne le versement d'une prime de remboursement anticipé d'environ 100 millions d'euros qui a été payée au 15 février 2006 (Voir paragraphe 6.5.2 et Chapitre 9 du présent document de base).

4.1.6.4 Structure de capital

Dans le cadre de l'introduction en bourse envisagée, qui devrait porter sur environ 20% du capital de la Société, la Société procédera au remboursement intégral du prêt d'actionnaires représenté par des obligations subordonnées (à concurrence d'un montant total de 1.334,8 millions d'euros au 31 décembre 2005, y compris les intérêts courus et cumulés) souscrites par une filiale des actionnaires de la Société à l'occasion de l'Acquisition (telle que définie au paragraphe 5.1.1.2 du présent document de base). Ce remboursement sera réalisé pour une part en numéraire en utilisant une partie du produit de l'introduction en bourse envisagée et, pour le solde, par la souscription à une augmentation de capital réservée au titulaire d'obligations subordonnées par compensation de la créance correspondant aux obligations subordonnées, dans des proportions non encore définitivement arrêtées. Les modalités de cette restructuration sont plus amplement décrites au paragraphe 9.2.2.1 du présent document de base.

Par ailleurs, l'introduction en bourse envisagée devant permettre à la Société de réaliser une augmentation de capital renforçant sa marge de manœuvre financière à hauteur d'environ 300 millions d'euros, il est envisagé que la structure de capital après l'introduction en bourse envisagée corresponde à un ratio d'endettement financier net rapporté à l'EBITDA Récurrent 2005 d'environ 2,9x.

Cette structure de capital vise à permettre à Legrand un retour à une notation de crédit "*Investment Grade*" auprès d'au moins une agence de notation de crédit après l'introduction en bourse envisagée.

4.2 INVESTISSEMENTS

4.2.1 Principaux investissements réalisés par le Groupe

En 2005, Legrand a réalisé cinq acquisitions ciblées, décrites ci-dessous.

TCL International Electrical et TCL Building Technology

En décembre 2005, Legrand a acquis TCL International Electrical, le leader de l'appareillage électrique en Chine, et TCL Building Technology, une des premières marques chinoises de produits et systèmes VDI. En 2004, ces deux entités, basées à Huizhou au sud-est de la Chine, ont réalisé un chiffre d'affaires supérieur à 60 millions d'euros et comptaient plus de 3.000 salariés. Ces acquisitions permettront à Legrand de développer de façon significative sa présence en Chine, un marché qui présente, selon Legrand, un fort potentiel de croissance. En outre, Legrand considère que ces acquisitions lui permettront de renforcer son leadership mondial en matière d'appareillage électrique ainsi que sa forte présence internationale dans le domaine des produits et systèmes VDI. Les bilans de ces sociétés sont consolidés dans les comptes du Groupe au 31 décembre 2005, sur une base estimative. La consolidation de ces sociétés n'a pas d'impact sur le compte de résultat du Groupe au 31 décembre 2005.

ICM Group

En novembre 2005, Legrand a acquis ICM Group, le leader spécialiste des cheminements de câbles en fil qui détient des marques renommées telles que *Cablofil*®. Basé à Montbard en France, ICM Group a réalisé en 2004 un chiffre d'affaires d'environ 100 millions d'euros, dont 40% en France et 60% à l'étranger. ICM Group emploie environ 500 personnes et dispose de six usines réparties en Europe et aux Etats-Unis. Cette acquisition permettra à Legrand d'élargir son offre de produits en matière de cheminements de câbles et de renforcer sa position de leader sur ce marché. Le bilan de cette société est consolidé dans les comptes du Groupe au 31 décembre 2005, sur une base estimative. La consolidation de cette société n'a pas d'impact sur le compte de résultat du Groupe au 31 décembre 2005.

Van Geel

En mars 2005, Legrand a acquis les activités du groupe Van Geel (à l'exception de sa filiale allemande). Van Geel est le leader du marché des cheminements de câbles métalliques (goulottes, chemins de câble, boîtes de sol) aux Pays-Bas et en Autriche et détient une part de marché significative dans un grand nombre d'autres marchés européens, y compris la Belgique, le Portugal et la Suède. Basé à Boxtel aux Pays-Bas, Van Geel y dispose de deux usines avec un effectif total de 300 personnes. En 2004, le chiffre d'affaires de Van Geel s'élevait à 60 millions d'euros. Legrand estime que cette acquisition lui permettra d'avoir une position de leader sur le marché aux Pays-Bas, d'accroître sa position sur le marché européen des cheminements de câbles et de renforcer son leadership mondial en cheminements de câbles. Les résultats financiers de cette société ont été consolidés dans les comptes du Groupe pour l'exercice clos le 31 décembre 2005.

OnQ

En février 2005, Legrand a acquis OnQ, le leader américain des cheminements de câbles structurés pour le logement. Basé à Harrisburg en Pennsylvanie, OnQ a réalisé un chiffre d'affaires en 2004 d'environ 22 millions de dollars et compte un effectif d'environ 100 personnes. Avec près de 1.000 références à son catalogue, OnQ propose des solutions globales pour les cheminements de câbles VDI dans le logement (distribution des réseaux VDI, gestion intégrée de l'éclairage ou encore diffusion sonore). Legrand estime que cette acquisition lui permettra d'augmenter sa présence dans la domotique aux Etats-Unis et de renforcer son leadership technologique dans ce domaine. Les résultats financiers de OnQ ont été consolidés dans les comptes du Groupe pour l'exercice clos le 31 décembre 2005.

Zucchini

Au second trimestre 2005, Legrand a acquis le contrôle de la société Zucchini, le leader italien des systèmes de canalisations électriques préfabriquées. Basé à Brescia au nord de l'Italie, Zucchini a réalisé un chiffre d'affaires d'environ 50 millions d'euros en 2004. Les lignes de produits de canalisation de Zucchini élargissent l'offre de produits de Legrand en matière de

cheminements de câbles et Legrand considère que cette acquisition permettra d'accroître son leadership mondial dans ce domaine. Les résultats financiers de Zucchini ont été consolidés à compter du 1er juillet 2005.

Legrand n'a pas procédé à d'autres investissements significatifs au cours des exercices clos les 31 décembre 2005, 31 décembre 2004 et 31 décembre 2003.

4.2.2 Principaux investissements en cours de réalisation

Legrand réalise actuellement une acquisition ciblée, décrite ci-dessous.

Shidean

En janvier 2006, Legrand a procédé, sous réserve de l'approbation du gouvernement de la République Populaire de Chine, à l'acquisition de 51% du capital de Shidean, le leader des portiers audio et vidéo en Chine. Basé à Shenzhen, Shidean a réalisé un chiffre annuel net d'environ 15 millions d'euros et employait plus de 900 personnes en 2005. Grâce à une bonne maîtrise des activités de recherche et développement, fabrication et commercialisation, Shidean est devenu le leader du contrôle d'accès en milieu résidentiel en Chine. Shidean dispose en particulier d'un réseau de prescription, ventes et services après vente de plus de 200 personnes implantées dans toutes les grandes villes chinoises et propose une gamme complète de portiers audio et vidéo qui bénéficiera de la technologie Legrand. Legrand estime que cette acquisition lui permettra de disposer de positions fortes en Chine avec notamment deux leadership produits, l'appareillage et les portiers, et une force de vente de plus de 900 personnes, répartie sur l'ensemble du territoire et parfaitement intégrée dans la chaîne économique locale. Les résultats financiers de Shidean seront consolidés dans les comptes du Groupe à compter de l'exercice 2006.

4.2.3 Principaux investissements pour l'avenir et politique de croissance externe

La Société entend poursuivre sa politique d'acquisitions ciblées et d'investissement notamment en matière de recherche et développement, conformément à la stratégie et aux principes décrits dans le présent document de base (Voir notamment paragraphe 5.1.5 du présent document de base). A la date d'enregistrement du présent document de base, aucun investissement significatif pour l'avenir n'a fait l'objet d'engagements fermes.

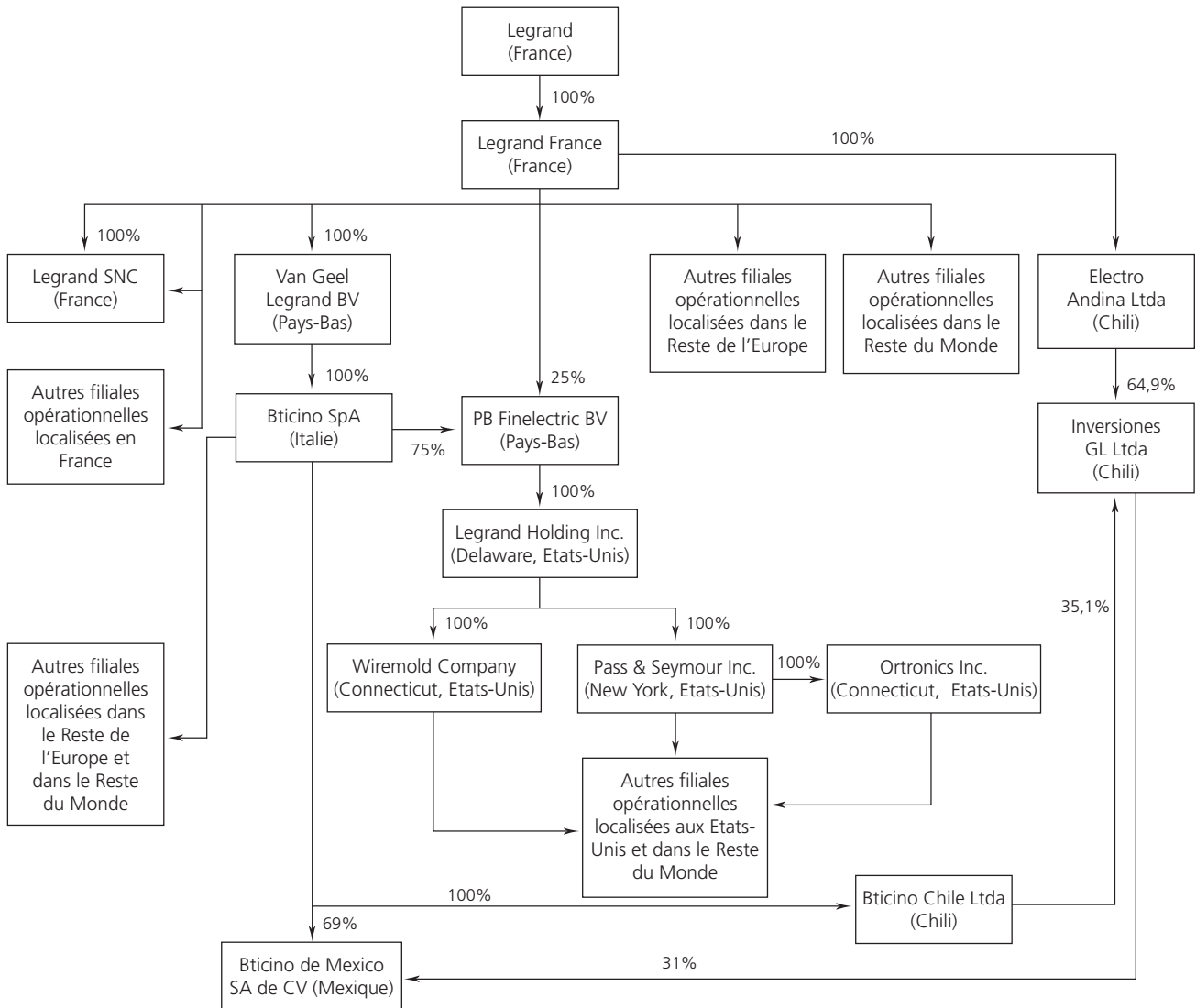
4.3 ORGANIGRAMME

Le Groupe comprend la Société et ses 114 filiales. La Société est la société tête de groupe de Legrand et assure des prestations relatives à la direction générale (ressources humaines, informatique, management, communication, finance, juridique, marketing et achats) au bénéfice de certaines de ses filiales.

La principale filiale d'exploitation consolidée, Legrand France, est détenue à 100% par la Société. Legrand France détient la totalité du capital de l'ensemble de ses filiales d'exploitation.

4.3.1 Organigramme

L'organigramme simplifié ci-dessous décrit les principales filiales détenant des participations dans le Groupe :



4.3.2 Filiales et participations

Les principales filiales détenant des participations dans le Groupe sont décrites ci-dessous. Pour une ventilation des actifs par zone géographique, les investisseurs sont invités à se référer à la Note 26 annexée aux états financiers consolidés mentionnés au Chapitre 10 du présent document de base. Pour une description des opérations entre parties liées, les investisseurs sont invités à se référer au paragraphe 9.4 du présent document de base.

Bticino Chile Limitada (Chili)

Bticino Chile Limitada est une société à responsabilité limitée de droit chilien, dont le siège social est situé Vincuna Mackenna #1292, Santiago du Chili. Bticino Chile Limitada a pour principale activité la fabrication et la commercialisation de produits et systèmes électriques. En outre, Bticino Chile Limitada exploite la marque Bticino au Chili. Société constituée le 1er juin 1968, Bticino Chile Limitada est entré dans le Groupe le 1er juillet 1989. Bticino Chile Limitada est détenu à hauteur de 100% par Bticino SpA.

Bticino de Mexico SA de CV (Mexique)

Bticino de Mexico SA de CV est une société anonyme à capital variable de droit mexicain, dont le siège social est situé Carretera 57, Qro a S.L.P Km 22.7, Santa Rosa de Jauregui, 76220 Queretaro. Bticino de Mexico SA de CV a pour principale activité la conception, la fabrication et la commercialisation de produits et systèmes électriques. Société constituée le 30 janvier 1952, Bticino de Mexico SA de CV est entré dans le Groupe le 15 août 1989. Bticino de Mexico SA de CV est détenu à hauteur de 69% par Bticino SpA et de 31% par Inversiones GL Limitada. Monsieur Gilles Schnepf est Directeur général de Bticino de Mexico SA de CV.

Bticino SpA (Italie)

Bticino SpA est une société anonyme de droit italien, dont le siège social est situé Via Messina 38, 20154 Milan. Bticino SpA a pour principale activité la fabrication et la commercialisation de produits et systèmes électriques. Bticino SpA est entré dans le Groupe le 1er janvier 1989. Bticino SpA est détenu à hauteur de 100% par Van Geel Legrand. Monsieur Gilles Schnepf est administrateur et Président du Conseil d'administration de Bticino SpA. Monsieur Olivier Bazil est administrateur de Bticino SpA.

Electro Andina Limitada (Chili)

Electro Andina Limitada est une société à responsabilité limitée de droit chilien, dont le siège social est situé Vicuna Mackenna #1292, Santiago du Chili. Electro Andina Limitada a pour principale activité la fabrication et la commercialisation de produits et systèmes électriques. En outre, Electro Andina Limitada exploite la marque *Legrand* au Chili. Electro Andina Limitada a été constitué et est entré dans le Groupe le 5 novembre 1985. Electro Andina Limitada est détenu à hauteur de 100% par Legrand France.

Inversiones GL Limitada (Chili)

Inversiones GL Limitada est une société à responsabilité limitée de droit chilien, dont le siège social est situé à Santiago du Chili. Inversiones GL Limitada a pour principal objet la prise de participations dans d'autres sociétés. Inversiones GL Limitada a été constitué et est entré dans le Groupe le 26 décembre 2001. Inversiones GL Limitada est détenu à hauteur de 64,9% par Electro Andina Ltda et à hauteur de 35,1% par Bticino Chile Ltda.

Legrand France (France)

Anciennement dénommée Legrand SA, Legrand France est la principale filiale opérationnelle du Groupe en France. Legrand France est une société anonyme de droit français, enregistrée au Registre du commerce et des sociétés de Limoges sous le numéro 758 501 001, dont le siège social est situé 128, avenue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 87000 Limoges. Legrand France a pour principale activité la fabrication, la vente et la représentation commerciale d'appareillages électriques et de leurs composants. Legrand France a été constituée le 11 juillet 1953. Legrand France est détenue à hauteur de 100% par la Société. Legrand France détient des participations dans d'autres sociétés opérationnelles du Groupe localisées en France, dans le Reste de l'Europe et dans le Reste du Monde. Monsieur François Grappotte est Président du Conseil d'administration de Legrand France. Monsieur Gilles Schnepf est Directeur général, Vice-Président du Conseil d'administration et administrateur de Legrand France. Monsieur Olivier Bazil est Directeur général délégué, Vice-Président du Conseil d'administration et administrateur de Legrand France. Monsieur Jacques Garaïalde, Monsieur Edward Gilhuly et Monsieur Jean-Bernard Lafonta sont administrateurs de Legrand France.

Legrand Holding Inc. (Etats-Unis)

Legrand Holding Inc. est une société de droit américain, enregistrée au Delaware, dont le siège social est situé 60, Woodlawn Street, West Hartford, CT 06110. Legrand Holding Inc. a pour principale activité la prise de participations dans d'autres sociétés. Legrand Holding Inc. a été constitué le 18 juillet 1984 et est entré dans le Groupe le 31 octobre 1984. Legrand Holding Inc. est détenu à hauteur de 100% par PB Fin Electric BV. Monsieur Gilles Schnepf est administrateur et Président de Legrand Holding Inc. Monsieur Olivier Bazil est administrateur et Vice-Président de Legrand Holding Inc.

Legrand SNC (France)

Legrand SNC est une société en nom collectif de droit français, enregistrée au Registre du commerce et des sociétés de Limoges sous le numéro 389 290 586, dont le siège social est situé 128, avenue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 87000

Limoges. Legrand SNC a pour principale activité la commercialisation et la distribution de produits de marque *Legrand*. Legrand SNC a été constitué et est entré dans le Groupe le 8 décembre 1992. Legrand SNC est détenu à hauteur de 100% par Legrand France. Monsieur Gilles Schnepf est le représentant permanent de Legrand France, gérant de Legrand SNC.

Ortronics Inc. (Etats-Unis)

Ortronics Inc. est une société de droit américain, enregistrée au Connecticut, dont le siège social est situé 125, Eugene O'Neill Drive, New London, CT 06320. Ortronics Inc. a pour principale activité la conception et la commercialisation de produits Voix-Données-Images. Ortronics Inc. est entré dans le Groupe le 2 janvier 1998. Ortronics Inc. est détenu à 100% par Pass & Seymour Inc. En outre, Ortronics détient des participations dans d'autres sociétés opérationnelles du Groupe localisées aux Etats-Unis et dans le Reste du Monde.

The Wiremold Company (Etats-Unis)

The Wiremold Company est une société de droit américain, enregistrée au Connecticut, dont le siège social est situé 60, Woodlawn Street, West Hartford, CT USA 06110. The Wiremold Company a pour principale activité la conception, la fabrication et la commercialisation de chemins de câbles. The Wiremold Company est entré dans le Groupe le 8 août 2000. The Wiremold Company est détenu à hauteur de 100% par Legrand Holding Inc. Monsieur Gilles Schnepf et Monsieur Olivier Bazil sont administrateurs de The Wiremold Company.

Pass & Seymour Inc. (Etats-Unis)

Pass & Seymour Inc. est une société de droit américain, enregistrée à New York, dont le siège social est situé 50, Boyd Avenue, Syracuse, NY 13221. Pass & Seymour a pour principale activité la conception, la fabrication et la commercialisation d'appareillages électriques. Pass & Seymour a été constitué le 23 juillet 1984 et est entré dans le Groupe le 31 octobre 1984. Pass & Seymour est détenu à hauteur de 100% par Legrand Holding Inc. En outre, Pass & Seymour détient des participations dans d'autres sociétés opérationnelles du Groupe localisées aux Etats-Unis et dans le Reste du Monde. Monsieur Gilles Schnepf et Monsieur Olivier Bazil sont administrateurs de Pass & Seymour.

PB Finelectric BV (Pays-Bas)

PB Finelectric BV est une société par actions simplifiée de droit néerlandais, dont le siège social est situé Van Salmstraat 76, 5281 RS Boxtel. PB Finelectric BV a pour principale activité la prise de participations dans d'autres sociétés. PB Finelectric BV a été constitué et est entré dans le Groupe le 19 décembre 1991. PB Finelectric BV est détenu à hauteur de 75% par Bticino SpA et à hauteur de 25% par Legrand France. Monsieur Olivier Bazil est administrateur et Directeur général de PB Finelectric BV.

Van Geel Legrand BV (Pays-Bas)

Van Geel Legrand BV est une société par actions simplifiée de droit néerlandais, dont le siège social est situé Van Salmstraat, 76, Boxtel 5281 RC. Legrand a acquis Van Geel en mars 2005 (Voir paragraphe 4.2.1 du document de base). Van Geel Legrand BV a pour principale activité la fabrication et la commercialisation de cheminements de câbles métalliques aux Pays-Bas et en Autriche. Van Geel Legrand BV est détenu à 100% par Legrand France. Monsieur Gilles Schnepf et Monsieur Olivier Bazil sont administrateurs de Van Geel Legrand BV.

Chapitre 5

INFORMATIONS CONCERNANT L'ACTIVITE DU GROUPE

5.1 PRESENTATION DU GROUPE

5.1.1 Introduction

5.1.1.1 Présentation générale

Legrand est l'un des principaux fabricants mondiaux de produits et systèmes pour installations électriques basse tension et réseaux d'informations utilisés dans les bâtiments résidentiels, tertiaires et industriels. Le Groupe est un spécialiste (*pure player*) en matière de conception, production et commercialisation d'une offre complète de produits et systèmes de contrôle et commande, cheminement de câbles, distribution d'énergie et "Voix-Données-Images" ("VDI"). Legrand commercialise ses produits sous des marques de renommée internationale, notamment *Legrand*, *Bticino* et *Ortronics*, ainsi que des marques locales reconnues. Legrand dispose d'implantations commerciales et industrielles dans plus de 60 pays et commercialise une large gamme de produits, comprenant plus de 130.000 références, dans plus de 160 pays. En 2005, le chiffre d'affaires consolidé du Groupe s'élevait à 3.247,9 millions d'euros, dont 73% hors de France en moyenne sur chacun des trois derniers exercices. En 2005, Legrand a réalisé environ 19% de son chiffre d'affaires dans des pays émergents (Europe de l'Est, Asie à l'exclusion de la Corée, Amérique latine et Afrique-Moyen Orient).

5.1.1.2 Historique

Fondé en 1926, Legrand France, anciennement dénommé Legrand SA, a été transformé en société anonyme en 1953. En 1970, les actions de Legrand France ont été admises aux négociations sur la bourse de Paris, aujourd'hui Euronext Paris, et ses titres sont restés cotés jusqu'à leur radiation le 2 octobre 2003 à la suite de l'acquisition de Legrand France par le Consortium (Voir ci-dessous).

Le début de l'expansion de Legrand hors de la France vers les autres marchés européens et internationaux date des années 1960 et du début des années 1970 grâce à l'ouverture de filiales commerciales et de production et à l'acquisition d'entreprises locales. En 1989, Legrand a racheté Bticino, un important producteur italien d'appareillage électrique basse tension disposant d'un solide positionnement sur les marchés italien, mexicain, chilien, vénézuélien et thaïlandais. En 2000, Legrand a racheté Wiremold, le spécialiste américain des cheminements de câbles, également présent sur les marchés canadien, britannique et polonais, ainsi que plusieurs entreprises de taille moyenne implantées en Europe, aux Etats-Unis et au Brésil. Enfin, en 2005 et 2006, Legrand a réalisé un certain nombre d'acquisitions complémentaires de sociétés localisées en Europe, aux Etats-Unis et en Chine (Voir paragraphes 4.2.1 et 4.2.2 du présent document de base).

Offre publique d'échange Schneider

En août 2001, Schneider Electric SA ("Schneider") a acquis environ 98% du capital de Legrand France dans le cadre d'une offre publique d'échange. En octobre 2001, considérant que l'opération portait atteinte à la concurrence, la Commission européenne s'est opposée à l'acquisition de Legrand France par Schneider, obligeant Schneider à se retirer du capital de Legrand France.

L'acquisition de Legrand France

Le 10 décembre 2002, un consortium d'investisseurs financiers dirigé par Kohlberg, Kravis, Roberts & Co. ("KKR") et Wendel Investissement ("Wendel") et comprenant d'autres investisseurs institutionnels ou privés (notamment les familles fondatrices de Legrand France, les familles Verspieren et Decoster) (le "Consortium") a acquis environ 98% du capital social de Legrand France (encore dénommée lors de l'acquisition Legrand SA) auprès de Schneider pour un prix total d'acquisition d'environ 3,748 milliards d'euros hors coûts d'acquisition (l'"Acquisition"). L'Acquisition a été financée par le Consortium, les cadres dirigeants de Legrand, un crédit vendeur consenti par Schneider et un endettement financier externe composé de facilités de crédit senior et mezzanine. Par la suite, une partie de ces facilités de crédit a été remboursée par le produit de l'émission d'obligations seniors

à haut rendement (*High Yield*) d'un montant nominal de 350 millions de dollars portant intérêt au taux de 10,5% arrivant à échéance en 2013 et d'obligations seniors à haut rendement (*High Yield*) d'un montant nominal de 277,5 millions d'euros portant intérêt au taux de 11,0% arrivant à échéance en 2013. Ces obligations seniors à haut rendement (*High Yield*) ont été remboursées en février 2006 (Voir Note 27 annexée aux états financiers consolidés mentionnés au chapitre 10 du présent document de base).

Le 2 octobre 2003, les actions de Legrand France ont été radiées de la cotation sur Euronext Paris à la suite de la réalisation d'une garantie de cours et d'une offre publique de retrait suivie d'un retrait obligatoire visant les actions de Legrand France encore en circulation conformément à la réglementation française.

5.1.2 Le marché de Legrand et son positionnement

Legrand conçoit, fabrique et commercialise des produits et systèmes pour installations électriques basse tension et réseaux d'informations, sans étendre son activité à la production ou au transport d'énergie, à la production de sources d'éclairage et de câbles électriques. Sur la base des ventes réalisées à l'échelle mondiale par Legrand et ses concurrents pour des produits identiques ou comparables à ceux de Legrand (le "marché accessible"), Legrand évalue la taille du marché accessible à environ 50 milliards d'euros et estime que l'Europe, les Etats-Unis et le Canada, l'Asie et le reste du monde représentent respectivement environ 34%, 28%, 28% et 10% du marché accessible.

5.1.2.1 Un marché bénéficiant d'une capacité de résistance aux cycles économiques

L'évolution du marché des produits et systèmes pour installations électriques basse tension et réseaux d'informations utilisés dans les secteurs du bâtiment dépend naturellement de la conjoncture économique. Toutefois, ce marché offre une bonne résistance aux effets de cycles économiques en raison de sa diversité :

- Le marché couvre tant la construction neuve que la rénovation de bâtiments, secteur toutefois moins sensible aux cycles que la construction neuve car nécessitant des investissements plus faibles et bénéficiant d'un flux d'activité récurrent (exigence d'une maintenance ou modernisation régulière).
- Le marché se répartit en trois secteurs, selon les catégories de bâtiments et d'utilisateurs finaux : résidentiel, tertiaire et industriel, répondant chacun à une dynamique de croissance propre.
- Le marché se caractérise par une activité de flux alimentée par une multitude de commandes de faible valeur contrairement aux industries plus dépendantes de grands projets privés ou publics. Le marché est donc diffus et pérenne, moins sensible aux effets de cycle que ne le sont notamment les marchés de la haute et de la moyenne tension.

5.1.2.2 Un marché caractérisé par de fortes barrières à l'entrée

Legrand considère que l'accès au marché par de nouveaux concurrents est rendu difficile par l'existence d'importantes barrières à l'entrée. A titre d'illustration, le marché n'a observé l'émergence d'aucun nouvel acteur de taille significative au cours des vingt dernières années. Ces barrières à l'entrée comprennent notamment :

- la nécessité de mettre à disposition une gamme étendue de produits et systèmes offrant de multiples fonctionnalités ;
- les différences de standards électriques nationaux, les normes et réglementations locales et les choix esthétiques, imposant aux nouveaux entrants un investissement initial élevé ; et
- la nécessité d'établir préalablement des relations privilégiées avec les nombreux intervenants du secteur, qu'il s'agisse des distributeurs locaux, des installateurs électriques, des prescripteurs ou des utilisateurs finaux.

5.1.2.3 Un marché offrant un important potentiel de croissance

Sous l'effet de plusieurs facteurs, le marché des produits et systèmes pour installations électriques basse tension et réseaux d'informations offre d'attrayantes perspectives de croissance.

Il se caractérise par une demande régulière de nouveaux produits et fonctionnalités. Le marché présente en particulier des opportunités importantes de croissance découlant d'une dynamique globale d'innovation permanente ou d'efforts de positionnement sur le segment haut de gamme. A ce titre, l'attention constante de Legrand à l'innovation technologique lui offre la possibilité d'exploiter de façon optimale ces gisements de croissance.

Le marché de Legrand présente également à moyen terme un potentiel de croissance naturelle lié à l'intérêt croissant pour les produits à forte valeur ajoutée. Par exemple, Legrand décèle un fort potentiel de croissance dans les systèmes intégrés et les produits à forte valeur ajoutée (VDI, domotique, sécurité) aux Etats-Unis et bénéficie du lancement commercial encourageant rencontré en Italie par la gamme *Axolute*.

Par ailleurs, dans des pays émergents comme le Brésil, la Chine, l'Inde et la Russie, le développement constant des installations électriques et des réseaux d'informations génère une demande tant pour des produits d'entrée de gamme que pour des produits haut de gamme. Enfin, compte tenu du fait que près du tiers de la population mondiale ne bénéficie pas encore de l'accès à un réseau électrique, Legrand considère que le marché présente à long terme un potentiel de croissance significatif au fur et à mesure que les infrastructures se développeront.

Le chiffre d'affaires (à taux de change constant) réalisé dans les zones Reste de l'Europe et Reste du Monde a représenté 37% du chiffre d'affaires total du Groupe en 2005 contre 31% en 2000.

5.1.2.4 *Un marché fragmenté*

Le marché accessible demeure fortement fragmenté puisque environ 50% du chiffre d'affaires mondial est réalisé par de petites et moyennes entreprises, souvent locales, dont la part de marché mondiale est généralement marginale. Avec une part du marché accessible mondial estimée à environ 6% en 2005, Legrand est à la fois l'un des leaders et l'acteur de référence du marché. La fragmentation du marché tient en partie aux différences de standards et de normes techniques applicables et aux habitudes des utilisateurs finaux dans chaque pays. Historiquement, les tentatives d'harmonisation des normes pour rendre les produits utilisables à très large échelle ont échoué, même au sein de l'Union Européenne, en raison notamment de l'importance des investissements nécessaires au remplacement des réseaux électriques existants pour une valeur ajoutée limitée. En conséquence, une part significative du marché des produits et systèmes pour installations électriques basse tension et réseaux d'informations reste traditionnellement détenue par des fabricants locaux de taille modeste, dont l'acquisition éventuelle peut représenter une opportunité de croissance.

5.1.2.5 *Un marché marqué par une évolution favorable des prix*

Le marché est globalement caractérisé par une absence relative de banalisation de l'offre. Les installateurs électriques, prescripteurs ou utilisateurs finaux attachent une attention particulière aux caractéristiques techniques des produits sans nécessairement considérer le prix comme l'élément déterminant. Ainsi, par exemple, les installateurs électriques tendent à privilégier les produits assurant une mise en œuvre efficace (qualité, fiabilité, facilité et rapidité d'installation, compatibilité avec des produits connexes, disponibilité du produit sur le long terme, assistance commerciale et technique, sécurité) et offrant les qualités attendues par l'utilisateur final (fonctionnalité, esthétique et facilité d'usage).

Ainsi, selon une étude réalisée par Sonepar, le prix ne figurerait qu'au septième rang des priorités des utilisateurs finaux, derrière la qualité, les délais de livraison, la disponibilité, la réponse aux demandes dans les délais, la documentation relative aux produits et la facilité d'installation.

Alors que certaines industries déflationnistes voient le prix des produits s'éroder, le marché de Legrand montre une tendance générale différente. Globalement, la chaîne économique de production et de distribution des produits du Groupe bénéficie d'une capacité établie à augmenter régulièrement ses prix de vente sur longue période. De plus, la sensibilité des utilisateurs finaux au prix des produits est atténuée par le fait que l'installation électrique représente généralement (à l'exception des câbles et du coût de la main d'œuvre), dans un projet moyen de construction neuve résidentielle ou tertiaire, respectivement environ 3% à 4% du coût total du projet. De façon historique, les prix de vente de Legrand ont augmenté en moyenne de 1,6% par an sur l'ensemble

de ses marchés entre 1991 et 2005. En outre, Legrand dispose d'une certaine maîtrise de sa tarification soutenue par sa forte position commerciale et sa capacité d'innovation régulière.

5.1.3 Concurrents

Legrand dispose de positions de marché établies en France, en Italie et dans de nombreux autres pays européens, ainsi qu'en Amérique du Nord, en Amérique du Sud et en Asie. Les principaux concurrents directs de Legrand sont notamment :

- des sociétés spécialisées intervenant essentiellement au niveau national ou régional telles que Deltadore en France, Hager Tehalit en Allemagne et en France, Gewiss et Vimar en Italie, Niko en Belgique, Rittal, Merten et Jung en Allemagne, Simon en Espagne, Leviton, Panduit, Thomas & Betts, Hubbell et Cooper Industries aux Etats-Unis et au Canada ; et
- les divisions de grandes sociétés multinationales qui concurrencent Legrand sur de nombreux marchés nationaux, mais sur une partie seulement des produits offerts par Legrand, tels que Schneider Electric, ABB, Siemens, General Electric, Matsushita Group, Eaton et Honeywell International.

5.1.4 Atouts concurrentiels

Outre le profil attractif de son marché, Legrand considère que ses principaux atouts concurrentiels sont les suivants :

5.1.4.1 *Un spécialiste (pure player) mondial*

A la différence des grandes sociétés multinationales concurrentes, Legrand se concentre sur le développement, la production et la commercialisation d'une gamme complète de produits et systèmes pour installations électriques basse tension et réseaux d'informations. Cette spécialisation dans son domaine d'activité, sans diversification, a permis à Legrand d'acquérir une expertise technique et commerciale spécifique exceptionnelle couvrant l'ensemble de son secteur d'activité.

Cette spécialisation est conduite à l'échelle mondiale et assurée par la présence du Groupe dans plus de 60 pays au travers de filiales, succursales ou bureaux de représentation ainsi que par une commercialisation de ses produits dans plus de 160 pays.

Tirant parti de sa forte présence locale, Legrand a établi des relations commerciales privilégiées et pérennes avec des distributeurs locaux et des installateurs électriques clés, et des prescripteurs qui lui apportent une bonne connaissance de l'évolution des tendances et de la demande du marché.

5.1.4.2 *Un leader bénéficiant de parts de marché de premier plan*

Legrand considère être le leader mondial dans le segment des produits et systèmes de contrôle et commande avec une part de marché d'environ 18%, soit environ le double de la part de marché de son premier concurrent en 2005. Sur le segment des cheminements de câbles, Legrand estime également être le leader avec une part de marché d'environ 15%.

Plus globalement, Legrand bénéficie également de positions de leader pour un ou plusieurs produits dans plusieurs pays clés (cheminements de câbles aux Etats-Unis, appareillage électrique en Russie, au Brésil et en Chine, blocs d'éclairage de sécurité en Espagne, protection modulaire en Pologne, au Brésil et en Inde, par exemple). Le total des ventes des produits de Legrand bénéficiant d'une position de leader sur leurs marchés respectifs représente environ 47% du chiffre d'affaires de la Société. La somme des chiffres d'affaires des pays dans lesquels Legrand bénéficie au moins d'un leadership représente environ 89% du chiffre d'affaires du Groupe. Legrand considère que ce positionnement concurrentiel de premier plan en fait la référence des clients distributeurs, des installateurs électriques, des prescripteurs et des utilisateurs finaux et renforce la demande de ses produits, tout en contribuant à assurer la stabilité de ses marges.

5.1.4.3 *Un positionnement équilibré*

Legrand considère que son exposition aux cycles économiques est atténuée par trois facteurs importants :

- environ 60% du chiffre d'affaires de Legrand en 2005 a été réalisé sur le marché de la rénovation, moins sensible aux cycles économiques que le marché de la construction qui a représenté environ 40% du chiffre d'affaires en 2005 ;

- Legrand opère sur trois marchés aux dynamiques distinctes : le marché résidentiel (42% du chiffre d'affaires en 2005), le marché tertiaire (45% du chiffre d'affaires en 2005) et le marché industriel (13% du chiffre d'affaires en 2005) ; et
- une présence géographique fortement diversifiée limitant la dépendance du Groupe à la performance particulière d'un ou plusieurs pays. Ainsi, Legrand a développé une activité commerciale dans 160 pays, assurant ainsi une répartition équilibrée de son chiffre d'affaires. En 2005, la part du chiffre d'affaires (par zone de destination) de Legrand réalisée en France et celle réalisée hors de France se sont élevées respectivement à environ 26% et 74%.

5.1.4.4 Une expertise technologique avérée

Legrand bénéficie d'un historique reconnu d'innovation et de développement de nouveaux produits ainsi que d'amélioration des fonctionnalités et de la fiabilité de ses produits. Par ailleurs, Legrand élargit régulièrement sa gamme à des produits à plus forte valeur ajoutée ainsi qu'à des solutions nouvelles à fort contenu technologique, comme par exemple la prise media universelle, la première borne murale wi-fi intégrée à une gamme d'appareillage électrique et l'offre domotique *In One by Legrand*, qui gère simultanément l'éclairage, la sécurité, le chauffage et la diffusion sonore de façon simple et ergonomique dans les bâtiments résidentiels.

Legrand a développé un savoir-faire important en matière d'intégration de technologies innovantes dans son offre de produits et de solutions. Cette compétence constitue pour le Groupe un facteur de croissance des ventes en permettant aux utilisateurs finaux de toujours bénéficier du choix technologique le plus large possible.

5.1.4.5 Un portefeuille de marques de qualité offrant une gamme complète de produits et systèmes

Avec des marques de notoriété mondiale telles que *Legrand*, *Bticino* et *Ortronics* et un portefeuille étendu de marques locales, le Groupe estime offrir une gamme de produits à laquelle les clients distributeurs, les installateurs électriques, les prescripteurs et les utilisateurs finaux associent une image de grande qualité et auxquels ils restent fidèles. En particulier, Legrand estime que les installateurs électriques et les prescripteurs, qui sont les moteurs principaux de la demande, font confiance aux marques, produits et systèmes du Groupe pour leur sécurité, leur fiabilité et leur facilité d'installation et d'utilisation depuis de nombreuses années.

Legrand estime que son catalogue, qui comprend plus de 130.000 références réparties en environ 80 familles de produits, est parmi les plus riches du marché. En outre, Legrand considère être le seul acteur à disposer d'une offre de produits d'appareillage électrique conformes à la plupart des standards internationaux et répondant aux attentes des installateurs électriques et des utilisateurs finaux, notamment par leur faculté d'intégration en systèmes.

Le portefeuille de marques de Legrand est continuellement exploité auprès du marché par une stratégie permanente de "push and pull" visant à proposer l'offre Legrand auprès des distributeurs et à en susciter la demande auprès des installateurs électriques, des prescripteurs et des utilisateurs finaux.

5.1.4.6 Une expérience reconnue de croissance par acquisitions ciblées

En raison de la nature fragmentée du marché sur lequel Legrand opère, le Groupe a, par le passé, démontré sa capacité à identifier et réaliser des acquisitions de petites et moyennes entreprises, généralement leader sur leurs marchés locaux et disposant d'une forte notoriété, répondant à des critères de complémentarité technologique, géographique, de marché ou de produits. En outre, historiquement Legrand a exploité avec succès les synergies d'intégration, telles que les synergies commerciales (complémentarité des catalogues ou des produits) ou les synergies de coûts qui permettent d'absorber l'éventuelle dilution de marge consécutive à l'acquisition de sociétés dont la rentabilité est initialement inférieure à celle du Groupe.

Depuis 1954, Legrand a ainsi acquis et intégré dans son périmètre au niveau mondial plus de 100 sociétés. En 2005 et début 2006, six acquisitions d'entreprises dont les chiffres d'affaires annuels étaient compris entre 18 et 100 millions d'euros ont été réalisées (Voir paragraphes 4.2.1 et 4.2.2 du présent document de base).

Legrand entend poursuivre sa politique de croissance externe tout en maintenant une approche financière disciplinée, fondée sur une analyse multicritères. Legrand utilise notamment une grille d'analyse permettant une comparaison systématique et prévisionnelle des multiples à payer pour l'acquisition avec les multiples locaux du secteur : inférieurs ou en ligne pour les marchés matures, parfois supérieurs sur les marchés à fort potentiel de croissance. Le Groupe n'intègre dans son analyse que des montants de synergies réalisables à court terme et ne portant, sauf exception justifiée, que sur les coûts opérationnels.

5.1.4.7 Des dirigeants expérimentés et motivés

La plupart des membres de l'équipe dirigeante du Groupe ont, en moyenne, une vingtaine d'années d'expérience dans l'industrie des installations électriques basse tension. Par ailleurs, les membres de l'équipe dirigeante et les principaux cadres du Groupe (environ 200 personnes) détiennent une participation, directe ou indirecte et souscrite ou à souscrire, d'environ 5% du capital de la Société et ont, en conséquence, une forte incitation à créer de la valeur pour les actionnaires.

La combinaison de leur expérience, leur succès et leur implication dans la Société a permis de créer et de maintenir une culture d'entreprise unique qui inspire et récompense le talent et l'initiative. Sous l'influence de l'équipe dirigeante, Legrand a enregistré une croissance organique soutenue et une performance financière élevée et a également réalisé de nombreuses acquisitions ciblées.

5.1.4.8 Un modèle économique efficace de croissance rentable

Fort de ses atouts, Legrand a développé un modèle économique efficace de croissance rentable :

- *Croissance organique.* Avec un taux moyen de croissance organique du chiffre d'affaires d'environ 4,6% par an entre 1989 et 2005 ainsi qu'un taux moyen de croissance totale du chiffre d'affaires de 8,9% par an sur la même période les performances de Legrand ont été particulièrement satisfaisantes.
- *Croissance externe.* En complément de sa croissance organique, Legrand a démontré une capacité à croître par acquisitions. La Société estime qu'environ la moitié de sa croissance entre 1989 et 2005 provient d'acquisitions.
- *Rentabilité élevée.* Legrand a historiquement maintenu des marges opérationnelles parmi les plus élevées de son secteur. A titre d'exemple, entre 1989 et 2005, le résultat opérationnel ajusté rapporté au chiffre d'affaires a représenté en moyenne 14,5%.
- *Forte génération de cash flow.* Historiquement, Legrand a fait preuve d'une capacité à générer un *cash flow* élevé et régulier, qui lui a permis de bénéficier d'une flexibilité financière et opérationnelle significative pour soutenir le développement de son activité. Au cours des trois dernières années, Legrand a généré un *free cash flow* d'un montant annuel moyen de 288 millions d'euros.

5.1.5 Stratégie

La stratégie de Legrand consiste à accélérer sa croissance et augmenter sa génération de *cash flow*, tout en maintenant ou améliorant le niveau actuel des marges.

5.1.5.1 Accélérer la croissance

Afin d'accélérer sa croissance, Legrand entend :

- *Etendre la couverture et améliorer la performance commerciales.* La relation de Legrand avec les clients distributeurs, les installateurs électriques, les prescripteurs et les utilisateurs finaux constitue une priorité stratégique du Groupe. Legrand a ainsi ouvert 17 *show-rooms* depuis 2001. Parallèlement, Legrand étend la couverture commerciale de ses marchés en privilégiant ceux qui offrent de forts potentiels de croissance, tels que les pays émergents, les Etats-Unis, les produits VDI ou la domotique. En conséquence et hors TCL International Electrical, TCL Building Technology et ICM Groupe, les effectifs commerciaux et marketing représentaient près de 15,3% des effectifs du Groupe au 31 décembre 2005 contre 12,5% au 31 décembre 2001.

- *Se concentrer sur les marchés à fort potentiel de croissance.* Les efforts commerciaux et marketing de Legrand sont concentrés sur les segments qui offrent le plus fort potentiel de croissance, en particulier, les pays en voie de développement. Par ailleurs, Legrand a augmenté ses forces de vente aux Etats-Unis afin de répondre à une demande croissante en produits à forte valeur ajoutée.
- *Accroître sa présence géographique.* Legrand souhaite continuer à étendre sa présence géographique dans les pays à fort potentiel de croissance pour accélérer son développement international. Le Groupe a ainsi créé plus de 20 filiales ou établissements depuis 2001 et se concentre notamment sur les pays émergents d'Europe de l'Est et d'Asie ainsi que sur les Etats-Unis. La somme des chiffres d'affaires réalisés par Legrand en Chine, en Inde, en Amérique Latine, aux Etats-Unis et au Canada ainsi qu'en Europe de l'Est a représenté environ 32% du chiffre d'affaires du Groupe en 2005, et a enregistré une croissance de 16% par rapport à 2004. De plus, la part du chiffre d'affaires à taux de change constant réalisé dans les zones Reste de l'Europe et Reste du Monde a augmenté pour passer de 31% du chiffre d'affaires du Groupe en 2000 à environ 37% du chiffre d'affaires du Groupe en 2005.
- *Innover en augmentant le nombre de projets de recherche et développement pour élargir et renouveler ses gammes de produits.* Afin d'alimenter la demande du marché pour ses produits, Legrand entend lancer régulièrement des gammes de produits renouvelées proposant de nouvelles fonctionnalités et à plus forte valeur ajoutée. A cet égard, un nombre croissant de projets de recherche et développement sont lancés et la proportion d'investissements dédiés aux nouveaux produits y compris les frais de développement capitalisés par rapport aux investissements totaux dépasse 50%. Legrand focalise ses efforts en matière de recherche et développement sur des produits à plus forte valeur ajoutée technique, tels que la domotique, les produits VDI pour le marché résidentiel et le développement de solutions pouvant être intégrées en systèmes. Par ailleurs, le Groupe privilégie la conception de produits partageant une même plateforme, permettant ainsi de rationaliser la production des composants et de réduire les coûts de production. Entre 2004 et 2005, Legrand a ainsi lancé 45 nouvelles gammes de produits, telles que la première borne murale wi-fi intégrée à une gamme d'appareillages lancée par Ortronics en 2004, la prise media universelle, son offre domotique *In One By Legrand* ou la nouvelle armoire de distribution tertiaire XL³. A moyen terme, Legrand souhaite augmenter la part des produits commercialisés depuis moins de cinq ans à 50% de son chiffre d'affaires.
- *Accélérer sa croissance par des acquisitions ciblées.* Legrand entend continuer à procéder à des acquisitions ciblées afin d'accélérer sa croissance. En raison de la nature fragmentée du marché sur lequel Legrand opère, le Groupe continuera de privilégier l'acquisition de petites et moyennes entreprises. En outre, l'équipe dirigeante de Legrand, qui dispose d'une très bonne connaissance des acteurs locaux, a développé des relations étroites avec les acteurs du marché et entretient des contacts réguliers avec les sociétés identifiées comme cibles potentielles.

Legrand continuera d'analyser les opportunités de croissance externe à travers un processus rigoureux permettant de s'assurer que l'acquisition :

- augmente ses parts de marché locales ;
- élargit sa gamme de produits et son portefeuille de technologies ; ou
- renforce sa présence sur des marchés à fort potentiel de croissance ; et
- est réalisée en conformité avec ses critères financiers (principalement un prix d'acquisition en ligne avec les multiples de valorisation appliqués à des sociétés du même secteur comparables en termes de positionnement de marché et de potentiel de croissance).
- *Développer les services à la clientèle à forte valeur ajoutée.* Legrand cherche également à exploiter de façon optimale ses marques en élargissant son offre de services à la clientèle. Ainsi, Legrand développe un certain nombre de services à valeur ajoutée tels que des centres d'appel pour les particuliers, les distributeurs et les installateurs électriques en France ainsi que des programmes de formation des clients distributeurs et des installateurs électriques visant à les familiariser avec les offres de nouveaux produits, à accroître leur expertise et à présenter les méthodes d'installation. Par ailleurs, des guides

techniques détaillés et pratiques relatifs aux produits sont également disponibles, notamment par l'intermédiaire de sites Internet et de logiciels spécialisés. Enfin, Legrand s'appuie sur une force de vente dédiée à la couverture des grands comptes, qui rassemblent les clients internationaux auparavant couverts au niveau local.

5.1.5.2 Réduire les coûts pour améliorer la productivité

Afin d'améliorer sa productivité, Legrand entend poursuivre les initiatives opérationnelles mises en œuvre ces dernières années. En particulier, en s'appuyant sur la nouvelle organisation de ses activités de production en cinq divisions industrielles, le Groupe cherche à accélérer la spécialisation de ses sites de production, le transfert de certaines activités vers des sites ou des pays à moindres coûts, le recours à la sous-traitance et la réalisation d'économies d'échelle. Cette stratégie a conduit à une diminution des effectifs de *Back Office* d'environ 15% entre 2001 et 2005 à périmètre de consolidation constant.

Poursuivant les initiatives de centralisation, de standardisation et d'internationalisation de sa fonction achats, lancées en 2003, Legrand entend optimiser le coût de ses approvisionnements.

5.1.5.3 Augmenter la génération de son cash flow et optimiser les capitaux employés

En associant la croissance soutenue de son chiffre d'affaires, la réduction de ses coûts, l'optimisation de ses investissements et la maîtrise de son besoin en fonds de roulement, Legrand entend poursuivre l'augmentation de son *cash flow*.

Grâce à l'application systématique à tout projet d'investissement d'une approche "*make or buy*", du transfert de certaines productions vers des pays à faible intensité capitalistique et de moindres besoins d'investissement en raison de la spécialisation des sites de production, le ratio d'investissement rapporté au chiffre d'affaires a atteint 4,1% en 2005 contre 6,2% en 2001. En 2004 et 2005, le ratio d'investissement (y compris frais de développements capitalisés) rapporté au chiffre d'affaires a été historiquement bas. Legrand considère néanmoins que l'évolution de son modèle économique et l'amélioration de sa structure opérationnelle devraient lui permettre de maintenir ce ratio à un niveau normalisé compris entre 5% et 6%.

Par ailleurs, après avoir diminué son ratio de besoin en fonds de roulement rapporté au chiffre d'affaires d'environ 21,1% en 2001 à environ 12,3% en 2005, Legrand entend poursuivre une gestion attentive de son besoin en fonds de roulement.

5.1.6 Structure opérationnelle

Legrand dispose de sites et filiales de fabrication et de commercialisation dans plus de 60 pays et commercialise ses produits dans plus de 160 pays différents. A la fin de l'année 2001, Legrand a pris un certain nombre d'initiatives opérationnelles et organisationnelles destinées à accélérer la croissance, améliorer les marges et optimiser les capitaux employés. Au terme de cette réorganisation, Legrand déploie son activité autour de deux pôles aux responsabilités bien distinctes : ses activités commerciales et de marketing (le *Front Office*), d'une part, et ses activités de production, d'achat, de logistique et d'administration générale (le *Back Office*), d'autre part.

- Le *Back Office*, organisé sur une base centralisée, comprend les départements consacrés à la fabrication des produits, à la recherche et développement, aux achats, à la logistique et à l'administration générale. La part du *Back Office* consacrée à la fabrication des produits et à la recherche et développement est organisée en cinq divisions industrielles qui ont pour objectif l'optimisation de la production industrielle, le développement de nouveaux produits par le biais d'une intensification des efforts de recherche et développement, la réduction des coûts et l'optimisation des capitaux employés à un niveau global. Les responsables des différentes divisions industrielles, ainsi que le responsable de chacun des principaux départements fonctionnels rendent compte directement au Directeur général de Legrand. Cette structure opérationnelle a permis la rationalisation des activités de production et plus généralement de réduire les coûts au niveau des départements du *Back Office*. Les économies ainsi réalisées ont été principalement consacrées au développement des activités du *Front Office*. Legrand a l'intention de continuer d'investir dans les activités de *Front Office* une part importante des économies réalisées au niveau du *Back Office* afin d'alimenter une croissance organique forte tout en maintenant un haut niveau de rentabilité.

- Le *Front Office* regroupe le marketing stratégique ainsi que les fonctions relatives à la relation avec les clients distributeurs, les installateurs électriques, les prescripteurs et les utilisateurs finaux. Celles-ci sont organisées sur une base décentralisée et dirigées par les responsables locaux avec pour objectifs de développer les ventes, d'accroître la rentabilité commerciale et de réduire les besoins en fonds de roulement par pays.

5.1.6.1 *Back Office*

Le *Back Office*, organisé de manière centralisée au niveau du Groupe, a pour vocation de développer de nouveaux produits, de réduire les coûts et d'optimiser les capitaux employés. Le *Back Office* assure la gestion de la production, de la recherche et développement, des achats, de la logistique et de l'administration générale.

5.1.6.1.1 Production

En raison de la relation étroite entre la production et la technologie utilisée, Legrand a organisé ses activités de production à la fin de l'année 2001 en cinq divisions industrielles qui regroupent l'expertise de production spécifique aux processus industriels de fabrication de ses produits.

Les cinq divisions industrielles de Legrand sont :

- appareillage électrique ;
- protection ;
- cheminements de câbles ;
- solutions électroniques du bâtiment ; et
- produits industriels.

Chaque division industrielle est en charge, en ce qui la concerne :

- du développement de nouveaux produits ;
- de la définition et de la mise en œuvre de son projet industriel ;
- de l'accroissement de sa rentabilité industrielle ; et
- de la réduction des capitaux employés.

Plus spécifiquement, les divisions industrielles ont pour objectif permanent l'augmentation de leur rentabilité industrielle et la réduction des capitaux employés en :

- rationalisant et optimisant les sites industriels ;
- spécialisant les sites par ligne de produits ou par technologie pour atteindre une taille critique. Ces sites spécialisés permettent de centraliser le savoir-faire et constituent une référence pour le reste du Groupe en fonction de leur processus industriel spécifique ;
- en appliquant de manière systématique à tout nouveau projet une approche "*make or buy*" afin de décider entre l'investissement dans de nouveaux actifs de production ou le recours à la sous-traitance ; et
- transférant la production à d'autres unités du Groupe dont les coûts de production sont plus faibles. A la suite de ce transfert, 42% des effectifs de production sont localisés dans la zone Reste du Monde.

Dans le cadre de la politique de rationalisation continue mise en œuvre par les divisions industrielles du Groupe, Legrand a fermé 16 usines (en Autriche, au Brésil, en France, en Italie, au Mexique, en Pologne, à Singapour, au Royaume-Uni et aux Etats-Unis) au cours des cinq dernières années, en réduisant les effectifs du *Back Office* de 15% à périmètre de consolidation constant au cours de la même période ainsi que les investissements hors acquisitions d'environ 9% du chiffre d'affaires avant 2001 à environ 4,1% (y compris frais de développements capitalisés) du chiffre d'affaires en 2005. A ce jour, les économies réalisées grâce à cette politique de rationalisation industrielle ont été principalement investies dans le renforcement des activités du *Front Office*,

notamment dans l'augmentation de la force de vente, ainsi que dans la conception et le lancement de nouveaux produits et les acquisitions.

5.1.6.1.2 Recherche et développement

Legrand a continuellement augmenté ses dépenses et investissements en matière de recherche et développement (avant amortissements liés à l'acquisition de Legrand France et en prenant en compte les frais de recherche et développement capitalisés) au cours des trois derniers exercices avec une croissance annuelle moyenne de 9% entre 2003 et 2005. Les dépenses de recherche et développement (hors amortissements liés à l'acquisition de Legrand France et en prenant en compte les frais de recherche et développement capitalisés) représentent sur une base récurrente environ 5% du chiffre d'affaires en moyenne au cours des trois dernières années. En outre, en moyenne, cette augmentation des dépenses résulte principalement d'une augmentation des effectifs dédiés à la recherche et au développement de 10% entre 2003 et 2005 (hors TCL International Electrical, TCL Building Technology et ICM Group) ainsi que des dépenses spécifiques concernant le développement de nouveaux produits. Par ailleurs, en moyenne, au cours des trois dernières années, environ 40% des dépenses d'investissement industriel hors frais de développement capitalisés de Legrand ont été investies dans le développement de nouveaux produits. Grâce à ces investissements, Legrand a lancé plus de 45 gammes de nouveaux produits en 2004 et 2005 (Voir paragraphe 5.2.2 du présent document de base).

5.1.6.1.3 Achats

Dans le cadre de sa réorganisation opérationnelle, Legrand a mis en place à partir de 2003 une politique d'achats davantage centralisée afin d'optimiser les achats et d'en réduire le coût. Désormais placée sous la responsabilité d'un responsable des achats, l'organisation des achats Groupe est caractérisée par :

- une structure adaptée à l'organisation globale de ses fournisseurs, permettant à Legrand de négocier avec ceux-ci à un niveau identique (local ou par zone géographique) et ainsi de réaliser des économies d'échelle ;
- une gestion des achats, sous la direction d'équipes constituées d'utilisateurs et d'acheteurs, destinée à optimiser la valeur des achats du Groupe par l'intégration du facteur prix dans les critères de choix d'approvisionnement ; et
- l'implication des acheteurs dans le processus de recherche et développement afin de réaliser des économies dès la conception des produits.

Par l'intermédiaire de cette nouvelle organisation, les achats sont optimisés grâce aux moyens suivants :

- globalisation des achats pour l'ensemble des divisions du Groupe ;
- achat des matières premières et composants dans des pays où les coûts sont moindres. Depuis 2003, Legrand a ouvert deux bureaux d'achats internationaux en Asie et en Europe de l'Est qui lui permettent d'acheter des matières premières et composants dans des pays où les coûts sont moindres et, pour certains de ces matières premières et composants, d'approvisionner l'ensemble du Groupe à un niveau global ;
- adaptation de la consommation des matières premières et composants à la disponibilité de ceux-ci sur le marché ;
- optimisation continue des spécifications des matières premières et composants afin de répondre aux besoins réels de Legrand ;
- adaptation des processus industriels pour optimiser leur structure de coût ; et
- adaptation des pratiques de la Société, notamment en matière de gestion des transports (personnes et matériel), d'équipements, des bureaux et des systèmes informatiques, afin de minimiser les coûts tout en les maintenant en conformité avec les standards de qualité les plus élevés.

5.1.6.1.4 Logistique et gestion des stocks

Le principal objectif de Legrand en matière de logistique est d'assurer une livraison des produits à ses clients distributeurs dans les délais prescrits en adaptant le volume et la nature des commandes aux coûts de stockage, de répartition et de transport les plus faibles. Des initiatives récentes destinées à rationaliser la gestion des stocks ont permis à Legrand de réduire le ratio valeur

des stocks rapporté au chiffre d'affaires consolidé d'un niveau historique de 18% en moyenne avant 2002 à 14% en moyenne au cours des trois derniers exercices. A cette fin, Legrand a affiné et développé ses méthodes de gestion industrielle comme par exemple son système de gestion des stocks "juste-à-temps" (*Kanban*), qui gère les quantités de composants requises pour l'assemblage des produits, et son système de gestion de la production, dénommé *Manufacturing Resources Planning 2*, qui permet d'optimiser l'utilisation de toutes les capacités de fabrication.

Sur chaque marché dans lequel Legrand distribue ses produits, la Société dispose de systèmes logistiques, de gestion des stocks et de distribution adaptés aux conditions du marché local. Les filiales opérationnelles du Groupe prennent des commandes et expédient des produits provenant de leurs stocks propres. Ces stocks comprennent à la fois des produits fabriqués localement et des produits fabriqués dans d'autres pays. Legrand a mis en place des systèmes automatisés et informatisés pour la plupart de ses entrepôts, ainsi qu'un système centralisé de gestion des stocks. Les quatre principaux entrepôts de la Société, situés en France et en Italie et qui approvisionnent la plupart des pays européens dans lesquels Legrand est présent, sont équipés d'un système avancé de gestion des stocks, le *Warehouse Management System* (WMS). Ce système permet à Legrand de gérer les stocks et d'organiser la préparation des produits pour une livraison en temps réel. Ce système a permis à Legrand d'améliorer la qualité de ses livraisons en garantissant fiabilité et ponctualité.

Legrand dispose d'un outil de gestion de la distribution, le *Distribution Resources Planning* (DRP), qui gère les stocks, les prévisions, la planification et l'approvisionnement de 21 filiales au niveau mondial (situées en Allemagne, en Autriche, en Belgique, au Chili, en Colombie, en Espagne, en Grèce, en Irlande, en Italie, au Mexique, aux Pays-Bas, en Pologne, au Portugal, en République Tchèque, en Roumanie, au Royaume-Uni, en Russie, à Singapour, en Slovaquie, en Suisse et en Turquie) pour la marque *Legrand* et de 8 filiales au niveau mondial (situées en Allemagne, en Autriche, en Belgique, au Chili, au Costa Rica, en Espagne, en France et au Mexique) pour la marque *Bticino*. L'intégration du Brésil et de l'Ukraine au ERP est prévue en 2006. Aux Etats-Unis, les stocks sont gérés par l'intermédiaire du logiciel PKMS.

Legrand considère que son organisation logistique lui permet de garantir un service de grande qualité à ses clients distributeurs.

5.1.6.2 *Front Office*

Le *Front Office* assure la relation avec les clients distributeurs de Legrand, les installateurs électriques, les prescripteurs et les utilisateurs finaux. Dans chaque pays, les activités de *Front Office* sont placées sous la responsabilité d'un responsable local qui rend compte directement à la direction générale du Groupe et qui a la charge :

- de la croissance des ventes ;
- de l'augmentation de la rentabilité commerciale ; et
- de la réduction des besoins en fonds de roulement grâce à une gestion efficace des stocks et des comptes clients.

Dans chaque pays, les filiales de Legrand bénéficient d'une large délégation dans la gestion de leur activité et de leur personnel. Les responsables locaux sont encouragés à conduire les activités locales selon une approche définie parfois par la formule "gérer la société comme s'il s'agissait de votre propre société". Cette approche permet à Legrand de motiver ses équipes et ses dirigeants locaux tout en accroissant sa réactivité aux besoins et aux évolutions des marchés locaux.

Les activités locales sont relayées par une équipe marketing au niveau du Groupe qui est responsable de la définition de la stratégie marketing du Groupe, de l'évolution de l'offre produits et d'actions spécifiques pour des marchés à fort potentiel de croissance, ainsi que du développement des programmes marketing pour les produits de Legrand.

Legrand a constitué une équipe Grands Comptes, dédiée au suivi de ses principaux clients internationaux mettant en œuvre des projets de dimension mondiale, qui assure la commercialisation de l'ensemble de ses gammes de produits sur tous ses marchés géographiques.

Au cours des trois derniers exercices, Legrand a renforcé les activités du *Front Office* de manière significative. Pendant cette période, les effectifs du *Front Office* ont augmenté en moyenne d'environ 6% par an, pour atteindre 4.145 salariés, ce qui représente plus de 15,3% de l'effectif total moyen pondéré du Groupe. En particulier, Legrand a renforcé ses équipes aux Etats-Unis, au Canada et dans les pays émergents en raison du potentiel de croissance important de ces marchés.

5.2 PRINCIPALES ACTIVITES

5.2.1 Informations financières par secteur géographique

Le reporting financier de Legrand est organisé en cinq zones géographiques. Les informations présentées dans le présent paragraphe s'entendent hors TCL International Electrical, TCL Building Technology et ICM Group. Les effectifs mentionnés sont des effectifs moyens.

5.2.1.1 La France

Les ventes réalisées en France représentaient 26% du chiffre d'affaires du Groupe pour l'année 2005.

En France, Legrand commercialise ses produits principalement sous les marques *Legrand*, *Ortronics*, *Planet Wattohm*, *Arnould*, *Bticino*, *Cofrel*, *Sarlam*, *Zucchini* et *URA*. L'offre des produits de Legrand en France a récemment été complétée par l'acquisition en décembre 2005 de la société ICM Group. L'acquisition de cette société, propriétaire notamment de la marque *Cablofil*®, a permis de renforcer la position de premier plan de Legrand dans le domaine des cheminements de câbles (Voir paragraphe 4.2.1 du présent document de base).

En France, Legrand est implanté dans une quinzaine de sites principaux et emploie 8.301 personnes, dont environ 11% au *Front Office* et 89% au *Back Office* (Voir paragraphes 5.1.6.1 et 5.2.7 du présent document de base).

5.2.1.2 L'Italie

L'Italie représentait, en 2005, 19% du chiffre d'affaires du Groupe.

En Italie, Legrand commercialise principalement ses produits sous les marques *Bticino*, *Legrand*, *Zucchini* et *Ortronics*. L'offre des produits Legrand en Italie a récemment été complétée par l'acquisition de Zucchini en 2005 qui a apporté sa gamme de produits de canalisations préfabriquées et a renforcé la position de premier plan de Legrand dans le domaine des cheminements de câbles (Voir paragraphe 4.2.1 du présent document de base).

En Italie, Legrand est implanté dans une dizaine de sites principaux et emploie 3.569 personnes, dont environ 16% au *Front Office* et environ 84% au *Back Office* (Voir paragraphes 5.1.6.1 et 5.2.7 du présent document de base).

5.2.1.3 Le Reste de l'Europe

La zone Reste de l'Europe comprend principalement l'Espagne, le Portugal, la Grèce, la Turquie, la Belgique, le Royaume-Uni, l'Autriche, la Pologne et la Russie et représentait, en 2005, 21% du chiffre d'affaires du Groupe.

Dans la zone Reste de l'Europe, Legrand commercialise ses produits principalement sous les marques *Legrand*, *Ortronics*, *Bticino*, *Quintela*, *Tegui*, *Van Geel*, *Tenby* et *Baco*. L'offre des produits Legrand dans cette zone a récemment été complétée par l'acquisition de Van Geel en 2005 qui a renforcé la position de premier plan de Legrand dans le domaine des cheminements de câbles (Voir paragraphe 4.2.1 du présent document de base).

Dans cette zone, Legrand emploie 4.463 personnes, dont environ 27% au *Front Office* et environ 73% au *Back Office* (Voir paragraphes 5.1.6.1 et 5.2.7 du présent document de base).

5.2.1.4 Les Etats-Unis et le Canada

Les Etats-Unis et le Canada représentaient, en 2005, 19% du chiffre d'affaires du Groupe.

Aux Etats-Unis et au Canada, Legrand commercialise ses produits sous les marques adossées à la marque Legrand telles que *Ortronics*, *Wiremold*, *Pass & Seymour*, *The Watt Stopper* et *OnQ*.

Aux Etats-Unis et au Canada, Legrand est implanté dans une dizaine de sites principaux et emploie 2.810 personnes, dont environ 17% au *Front Office* et environ 83% au *Back Office* (Voir paragraphes 5.1.6.1 et 5.2.7 du présent document de base).

5.2.1.5 Le Reste du Monde

La zone Reste du Monde comprend principalement le Brésil, le Mexique, le Chili, le Costa Rica, la Colombie, l'Inde, la Corée du Sud, l'Egypte et la Chine. Cette zone représentait 15% du chiffre d'affaires du Groupe en 2005.

Dans la zone Reste du Monde, Legrand commercialise ses produits sous les marques *Legrand*, *Bticino*, *Ortronics*, *Luminex*, *Legrand*, *TCL Legrand*, *Anam Legrand*, *Lorenzetti*, *Pial Legrand*, *Tenby* et *Baco*. La présence de Legrand dans la zone Reste du Monde a récemment été renforcée par l'acquisition des sociétés chinoises TCL International Electrical et TCL Building Technology. Legrand considère que ces acquisitions renforceront sa position de premier plan dans le domaine de l'appareillage électrique et augmenteront sa présence internationale dans l'activité VDI (Voir paragraphe 4.2.1 du présent document de base).

Dans la zone Reste du Monde, Legrand emploie 7.889 personnes, dont environ 13% au *Front Office* et environ 87% au *Back Office* (Voir paragraphes 5.1.6.1 et 5.2.7 du présent document de base).

5.2.2 Produits

Les catalogues du Groupe proposent plus de 130.000 références, réparties en 80 familles de produits pouvant elles-mêmes être regroupées en quatre grands groupes :

- contrôle et commande de l'énergie électrique ;
- cheminements de câbles ;
- distribution d'énergie ; et
- Voix Données Images ("VDI").

Chaque groupe de produits est commercialisé sur les principaux marchés géographiques de Legrand. Les caractéristiques techniques et l'aspect des produits de Legrand diffèrent selon leur destination vers des bâtiments résidentiels, tertiaires ou industriels.

Legrand vend ses produits sous deux marques globales internationales clés, *Legrand* et *Bticino*, une marque internationale spécialisée VDI, *Ortronics*, et plusieurs marques locales de premier plan telles que *Wiremold*, *The Watt Stopper* et *Pass & Seymour* aux Etats-Unis, *TCL Legrand* en Chine, *URA* et *Arnould* en France, ainsi que de nombreuses autres marques qui bénéficient d'une forte notoriété sur plusieurs marchés locaux. Sur certains marchés, Legrand a également adopté une stratégie multimarques : par exemple, les marques d'appareillage électrique *Legrand* et *Arnould* en France et les marques *Legrand* et *Bticino* en Italie, en Belgique, en Espagne et dans les principaux pays d'Amérique.

Les produits et systèmes de commande et contrôle, de cheminements de câbles, de distribution d'énergie ainsi que VDI et produits associés représentent respectivement environ 44%, 22%, 23% et 11% du chiffre d'affaires de Legrand en 2005. En outre, les produits et systèmes de distribution d'énergie et VDI ainsi que la domotique résidentielle représentent environ 36% du chiffre d'affaires de Legrand et leurs ventes ont crû de 16% par rapport à 2004.

5.2.2.1 Contrôle et commande de l'énergie électrique

Les produits et systèmes de contrôle et commande de l'énergie électrique permettent l'interface entre les utilisateurs finaux et leur installation électrique, leur assurant ainsi l'accès aux systèmes de confort, de sécurité et de communication dans leur résidence ou sur leur lieu de travail :

- les systèmes de confort recouvrent notamment la commande de l'éclairage, le contrôle de la température, la diffusion sonore ou la fermeture automatisée des volets. Ces produits vont des simples interrupteurs standards "marche arrêt" et prises murales aux thermostats, interrupteurs-variateurs, interrupteurs activés par détecteur de présence à infrarouge, interrupteurs horaires électromécaniques et électroniques et autres produits automatisés qui permettent aux utilisateurs finaux de contrôler les flux d'électricité et d'information ;
- les systèmes de sécurité regroupent notamment l'éclairage de secours, les alarmes intrusion, les alarmes incendie et le contrôle d'accès aux bâtiments. Dans le domaine de la sécurité, Legrand propose un grand nombre de produits tels que

les systèmes d'alarme incendie et intrusion, les détecteurs de fumée, d'inondation, de chaleur et de mouvements ainsi que les blocs d'éclairage de sécurité pour les résidences, les bureaux et bâtiments commerciaux. Ces systèmes de sécurité sont conçus afin de permettre une mise en service rapide par les installateurs électriques et d'offrir un maximum de souplesse, de commodité et de sécurité aux utilisateurs finaux. Legrand propose également une gamme étendue de produits de communication en circuit fermé tels que des portiers audio et vidéo et des sonneries électriques pour un usage résidentiel ;

- les systèmes de communication concernent notamment les réseaux vidéo, téléphonique et informatique. Dans le domaine de la communication, Legrand a développé un savoir-faire important en matière de systèmes de gestion "intelligente" de la maison connus sous le nom de "domotique". Tous les appareils ménagers et réseaux électriques du logement sont connectés, ce qui permet à l'utilisateur final de contrôler la sécurité, le confort et la consommation d'énergie sur place ou à distance. Ces systèmes permettent à Legrand de commercialiser une offre intégrée comprenant non seulement le serveur central mais également tous les cheminements de câbles et les appareillages électriques accessoires. Dans le domaine de la domotique résidentielle, les offres *OnQ* aux Etats-Unis et *MyHome* en Italie ont chacune enregistré une croissance moyenne annuelle de 25% au cours des cinq dernières années.

5

En 2005, Legrand a lancé les gammes d'appareillage électrique *Mylinec* (en Inde), *Synergy* (au Royaume-Uni), *Arquea* (au Mexique et en Colombie) et *Axolute* (en Italie) et les gammes de domotique *Miro* (aux Etats-Unis) et *My Home* (en Europe et en Amérique latine). En 2004, Legrand a lancé les gammes d'appareillage électrique *MATIX* (en Italie, au Chili et au Mexique), *GALICA* (en Colombie), *Initia* (en France) et *Modus Plus* (au Mexique et en Colombie) et les gammes de domotique *MyHome* (en Belgique, en Espagne, en Colombie et au Mexique).

Les produits haut de gamme de la ligne *Axolute* en Italie ont été lancés avec l'intention de créer et de développer un nouveau segment de marché consacré aux bâtiments de grand standing caractérisés par des critères esthétiques et technologiques exigeants. La gamme de produits *Axolute* comprend des plaques en cuir, en bois, en métal, en marbre et en pierre, trois types différents d'interrupteurs et la gamme complète des systèmes de communication destinés aux bâtiments offerts dans la gamme de produits *MyHome* qui existent déjà en Italie.

Legrand conçoit des produits et des systèmes de contrôle et commande de l'énergie électrique depuis sa création et dispose d'une expérience unique qui le distingue de ses concurrents les plus importants dans ce domaine qui se concentrent principalement sur le marché de la distribution d'énergie. Legrand estime avoir une position de premier plan sur le marché mondial de la conception de produits de contrôle et commande de l'énergie électrique et considère être le leader mondial de l'appareillage électrique (principalement les interrupteurs et les prises) avec une part de marché estimée à environ 18% sur la base de son chiffre d'affaires en 2005, soit environ le double de la part de marché de son premier concurrent. Il est un des seuls fabricants à offrir des appareillages électriques adaptés aux principaux standards électriques en vigueur dans le monde et, à titre d'illustration, a vendu en 2005 environ 580 millions de mécanismes d'appareillage électrique.

5.2.2.2 Cheminements de câbles

Les cheminements de câbles comprennent des moulures et des conduits, des mini-colonnes, des systèmes de routage de câbles, des boîtes de sol, des canalisations, des boîtiers de câbles électriques et divers dispositifs permettant une distribution sécurisée de l'électricité et de l'information dans les bâtiments. Ces équipements sont conçus pour prévenir tout contact accidentel entre les fils et câbles électriques et les autres équipements électriques ou mécaniques ou toute exposition de ces fils et câbles, qui pourrait être dangereux pour les utilisateurs finaux. Les cheminements de câbles comprennent des produits variés conçus spécifiquement pour les besoins d'une industrie ou d'une activité particulière, tels que la gamme de plinthes et goulottes pour les hôpitaux.

En 2005, Legrand a lancé une nouvelle ligne de moulures associée à l'offre d'appareillage électrique *Sagane* (en France), la gamme de boîtes de sol *Interlink Office* (en Italie) et une nouvelle gamme de mini-colonnes sous les marques *Quintela* et *Planet Wattohm* (en Espagne et en Italie). Le portefeuille de produits a également été élargi avec deux nouvelles gammes de produits :

- des systèmes de canalisations, grâce à l'acquisition de la société Zucchini, le leader sur le marché des systèmes de canalisations en Italie, et

- des cheminements de câbles, grâce à l'acquisition de la société ICM Group, le leader mondial sur le marché des cheminements de câbles en fil, notamment sous sa marque *Cablofil*.

Legrand estime être le leader mondial sur le marché des cheminements de câbles, avec une part de marché estimée sur le marché accessible à environ 15% sur la base du chiffre d'affaires du Groupe pour l'année 2005.

5.2.2.3 Distribution d'énergie

Les produits de distribution d'énergie comprennent des disjoncteurs, des tableaux de distribution, des boîtiers de protection pour les bâtiments résidentiels, tertiaires et industriels, des disjoncteurs différentiels et différents autres composants visant à protéger les utilisateurs, les appareils et les installations électriques contre les déperditions de courant, les risques d'électrocution et les surtensions jusqu'à 6.000 ampères.

Sur le marché des disjoncteurs, Legrand développe sans cesse sa gamme de produits et sa position sur le marché en proposant des disjoncteurs dont les performances électriques (performance technique et régulation électronique) et l'installation (facilité d'utilisation et facilité d'installation) ont été améliorées. Dans le cadre de sa stratégie d'adaptation d'une même plateforme produits à plusieurs marchés, Legrand a élargi la conformité aux standards français et italiens des gammes *Lexic* et *Btdin* aux normes électriques de la plupart des marchés sur lesquels il opère. En outre, conformément à une stratégie de commercialisation de produits ayant des fonctionnalités à forte valeur ajoutée, ces gammes ont été complétées avec des produits dont les caractéristiques ont été sans cesse améliorées, tels que des disjoncteurs ouverts, qui protègent les circuits jusqu'à 4.000 ampères, et un nouveau disjoncteur tétra polaire compact qui contribue à détecter toute déperdition de courant, en particulier en milieu humide, et dont la taille compacte permet de réduire l'encombrement des armoires électriques requis pour loger les tableaux de commande.

En 2005, Legrand a lancé un certain nombre de produits, notamment les disjoncteurs à connexion automatique Easy Lexic (en France), la gamme de disjoncteurs résidentiels Starsys (en Colombie), les tableaux de commande résidentiels *Multiboard* (en Italie) et la gamme de tableaux de commande *Ekinoxe* (au Royaume-Uni). Legrand a également continué le développement de la gamme d'armoires électriques *XL³*, lancée en France en 2004, en Espagne et en Pologne. En 2004, le Groupe a lancé un produit élaboré sur la même plateforme dénommé *MAS* en Italie. Cette nouvelle gamme d'armoires électriques, principalement destinée aux installateurs électriques, est prête à l'emploi, dans la mesure où elle est composée d'anneaux guide câbles, de collecteurs de terre, de rails et de plateaux assemblés à l'avance.

Legrand considère être l'un des principaux fabricants de produits de distribution d'énergie et figurer parmi les cinq premiers acteurs sur les marchés européen, asiatique et sud-américain de produits de distribution d'énergie.

5.2.2.4 VDI

Sur le segment VDI, Legrand offre une gamme étendue de matériel de pré-câblage pour réseaux informatiques, téléphoniques et vidéo tels que la prise murale à taux de transmission élevé *RJ45* pour applications de transfert de données, des branchements en fibre, des panneaux de connexion en fibre de verre et en cuivre, des armoires et des boîtiers VDI, des câbles VDI en fibre de verre et en cuivre, permettant et facilitant l'organisation des réseaux téléphoniques et d'informations dans les bâtiments.

En 2004, *Ortronics*, la marque de Legrand spécialisée dans les produits VDI, a lancé la première borne murale wi-fi sous la marque *Wi-Jack*. Legrand a procédé en 2005 au lancement d'une borne murale wi-fi devant être incluse dans les lignes de produit *Sagane* et *Mosaic*, de l'offre 10 Gbit sur cuivre STP *Clarity 10G*, de l'offre 10 Gbit sur cuivre UTP *Clarity 10G* et d'une offre *Power over Ethernet* intégrée en panneaux *Clarity PoE* (aux Etats-Unis).

Sur ce segment, Legrand développe une stratégie multimarque notamment en Europe autour des marques *Legrand* et *Ortronics* dont le chiffre d'affaires associé a respectivement crû de 24% et 22% par an entre 2001 et 2005.

Legrand estime être un des quatre principaux fabricants d'un certain nombre d'applications VDI (hors câbles). La catégorie des produits VDI dans le domaine des communications et de la sécurité comprend également des produits pour les systèmes informatiques, téléphoniques et vidéo.

5.2.2.5 Réglementations et normes applicables

Les produits de Legrand sont soumis à des contrôles et réglementations en matière de qualité et de sécurité. Ils sont régis par des normes nationales et internationales, telles que les directives européennes, et par des normes adoptées par des organismes internationaux tels que le Comité Européen pour la Normalisation Electrotechnique et la Commission Electrotechnique Internationale. Les modifications des standards et des normes sont progressives et entraînent un développement des standards de qualité et de performance, augmentant ainsi les barrières à l'entrée pour les nouveaux acteurs sur le marché.

5.2.3 Recherche et développement

Legrand bénéficie d'une longue expérience en matière de développement de nouveaux produits et de modernisation des produits par l'ajout de fonctionnalités améliorées. Dans le cadre de ses récentes initiatives opérationnelles, le Groupe a augmenté ses dépenses dans le domaine de la recherche et développement. Au cours des trois derniers exercices, hors incidence des amortissements liés à l'acquisition de Legrand France et en prenant en compte les frais de recherche et développement capitalisés, en moyenne 5% du chiffre d'affaires de Legrand a été dépensé et investi dans le domaine de la recherche et développement et environ 40% des dépenses d'investissement industriel hors frais de développement capitalisés de Legrand ont été engagées afin de soutenir le développement et le lancement de nouveaux produits. En 2005, près de 37% du chiffre d'affaires du Groupe a été généré par des produits commercialisés depuis moins de cinq ans, le chiffre d'affaires de ces produits représentant environ 35% du chiffre d'affaires du Groupe en Espagne, 46% du chiffre d'affaires du Groupe aux Etats-Unis, 32% du chiffre d'affaires du Groupe en Italie et 36% du chiffre d'affaires du Groupe en France.

Legrand développe ses produits en se focalisant essentiellement sur les priorités suivantes :

- qualité, fiabilité et sécurité générale ;
- simplicité, facilité et rapidité d'installation ;
- intégration dans l'offre des produits Legrand de nouvelles technologies ;
- capacité des lignes de produits de Legrand à fonctionner ensemble dans un système intégré ;
- fonctionnalité des produits ; et
- nouveaux designs.

Certaines usines du Groupe disposent d'équipes dédiées à la recherche et développement. Toutefois, une part significative du travail de recherche et développement est réalisée à Limoges, en France, à Varèse, en Italie, et aux Etats-Unis. Au 31 décembre 2005, hors TCL International Electrical, TCL Building Technology et ICM Group, 1.633 salariés répartis dans environ 16 pays exerçaient une activité de recherche et développement. Environ 52% de ces salariés étaient basés en France, 26% en Italie, le solde étant réparti dans les autres pays. Y compris TCL International Electrical, TCL Building Technology et ICM Group, l'effectif de recherche et développement du Groupe s'élève à 1.764 personnes.

Bien que constituant un facteur clé de croissance à moyen et long terme, le lancement de nouveaux produits génère, à court terme, une augmentation des coûts associés à des facteurs tels qu'une inefficacité opérationnelle initiale, le retour des produits anciens, des stocks obsolètes et une augmentation des dépenses promotionnelles.

5.2.4 Distribution, clients et marketing

Legrand conçoit des produits pour les utilisateurs finaux sur les marchés résidentiel, tertiaire et industriel.

- Le marché résidentiel, qui représentait environ 42% du chiffre d'affaires consolidé du Groupe pour l'année 2005, concerne les produits électriques utilisés dans la construction neuve et la rénovation des maisons et des appartements.
- Le marché tertiaire, qui représentait environ 45% du chiffre d'affaires consolidé du Groupe pour l'année 2005, est constitué des produits électriques utilisés dans la construction neuve et la rénovation de bâtiments commerciaux variés, tels que les hôtels, les bureaux et les commerces, et de bâtiments publics, tels que les écoles ou les hôpitaux.

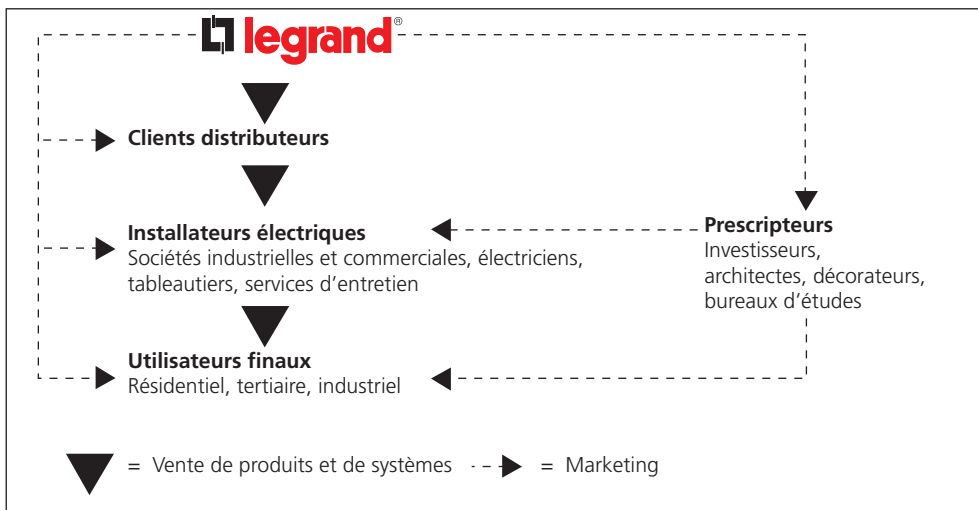
- Le marché industriel, qui représentait environ 13% du chiffre d'affaires consolidé du Groupe pour l'année 2005, comprend les produits électriques utilisés dans la construction neuve et la rénovation des usines, installations et autres sites industriels.

Dans le cadre de son activité, Legrand distingue les clients distributeurs, les installateurs électriques, les prescripteurs et les utilisateurs finaux.

- Les clients distributeurs de Legrand sont les distributeurs de matériels et équipements électriques. Ils représentaient environ 95% du chiffre d'affaires consolidé du Groupe pour l'année 2005.
- Les installateurs électriques sont les professionnels ou les bricoleurs qui achètent, installent et utilisent les produits électriques de Legrand. Cette catégorie comprend les électriciens, les entrepreneurs, les tableautiers et les sociétés industrielles et commerciales ayant une activité relative à l'installation de produits et systèmes électriques.
- Les prescripteurs sont les architectes, les décorateurs et les bureaux d'études qui alimentent la demande des produits de Legrand en recommandant leur utilisation aux utilisateurs finaux ou en les prescrivant dans la conception de certains projets de construction.
- Les utilisateurs finaux sont les personnes qui utilisent les produits de Legrand dans l'environnement dans lequel ceux-ci sont finalement installés ou utilisés.

Les relations de Legrand avec ses clients distributeurs sont généralement régies par des conditions générales de vente spécifiques à chaque marché local.

Le tableau ci-dessous décrit la chaîne de distribution dont Legrand fait partie dans laquelle les fabricants tels que Legrand commercialisent leurs produits principalement auprès des clients distributeurs qui, à leur tour, vendent les produits aux installateurs électriques chargés de les installer dans les bâtiments des utilisateurs finaux. Les prescripteurs jouent un rôle actif dans cette chaîne en conseillant les installateurs électriques et les utilisateurs finaux sur le choix des produits et des applications.



Marketing

Les ventes et le marketing sont réalisés par le *Front Office*, qui représentait environ 15,3% de l'effectif mondial de Legrand à la fin de l'année 2005 contre 15,1% et 14,4% en 2004 et 2003 (Voir paragraphe 5.1.6 du présent document de base). Depuis 2001, Legrand a créé plus de 20 nouveaux bureaux de vente ou filiales, localisés principalement en Europe de l'Est, en Asie et au Moyen-Orient, afin d'augmenter la couverture géographique. Les efforts marketing sont dirigés vers chaque échelon de la chaîne de distribution (les clients distributeurs, les installateurs électriques, les prescripteurs et les utilisateurs finaux) selon la stratégie dite "push and pull" dont l'objectif est décrit ci-dessous. Ils visent notamment à fournir aux acteurs du marché, en accompagnement des ventes, des informations, des formations et divers autres services pour l'ensemble des gammes de produits et systèmes de Legrand. Legrand considère que faciliter l'accès et l'utilisation de ses produits aux clients distributeurs,

aux installateurs électriques et aux utilisateurs finaux permet de créer une fidélité importante à l'égard de ses produits et marques et de générer une demande pour ses produits et systèmes à chaque échelon de la chaîne de distribution.

Vendre les produits de Legrand aux distributeurs de matériel électrique ("push")

Dans le cadre de la stratégie "push", Legrand maintient des relations étroites avec ses clients distributeurs de matériel électrique en se concentrant sur la disponibilité des produits et les livraisons dans les délais ainsi qu'en simplifiant et en accélérant les commandes, le stockage et l'expédition des produits. La stratégie "push" repose également sur la fourniture d'un catalogue de plus de 130.000 références incluant des produits nouveaux et innovants. En outre, Legrand facilite l'accès et l'utilisation de son catalogue par une mise à disposition électronique, la réduction du nombre de références, la standardisation de la taille et de l'apparence des emballages ainsi que par l'introduction de caractéristiques innovantes telles que des livraisons pré-triées.

La stratégie "push" de Legrand comprend notamment :

- *Des stocks prioritaires.* En France, de nombreux clients distributeurs ont accepté de constituer des stocks permanents pour certains produits prioritaires de Legrand. En retour, Legrand assure le stockage de quantités importantes de produits finis non-prioritaires qui, conjugué à une gestion électronique des niveaux de stocks, lui permet de satisfaire rapidement les commandes des clients distributeurs. En cas d'urgence, les produits qui ne sont pas stockés par les distributeurs peuvent être livrés dans un délai de 48 heures partout en France grâce au service interne "Dispo-Express".
- *La gestion des stocks.* Aux Etats-Unis, Pass & Seymour, une des filiales américaines du Groupe, centralise les situations de stocks fournies quotidiennement par certains de ses principaux distributeurs. Si les niveaux de stocks tombent en dessous d'un seuil prédéfini, de nouveaux stocks sont préparés et expédiés immédiatement. Pass & Seymour a également mis en place un programme de livraison de produits prioritaires aux distributeurs en cas de catastrophe naturelle.
- *La réalisation d'un tri intelligent.* Avant de les expédier à ses clients distributeurs en France, Legrand pré trie ses produits en anticipant les étapes que les distributeurs de matériel électrique devront suivre afin de distribuer les produits à leurs clients. Ce service à valeur ajoutée réduit les opérations de tri auxquelles les distributeurs de matériel électrique doivent eux-mêmes procéder, diminue les erreurs d'expédition et réduit les coûts de manutention, ce qui confère à Legrand un avantage concurrentiel apprécié par ses clients.
- *La mise en place de plateformes logistiques.* Legrand augmente le nombre de plateformes logistiques à partir desquelles sont expédiés ses produits. En réduisant la distance entre les produits et les clients, Legrand améliore les services fournis et réduit significativement ses délais de livraison. Après avoir réalisé l'installation d'une plateforme logistique en Asie, Legrand envisage de mettre en place une ou plusieurs plateformes similaires au Moyen-Orient.
- *L'optimisation des stocks.* Sur la base des données statistiques internes et de sa connaissance des meilleures pratiques en matière de gestion des stocks, Legrand met actuellement en place un programme de partage d'expérience avec ses clients distributeurs pour les assister dans l'optimisation de la gestion de leurs stocks afin de mieux répondre aux besoins de leurs propres clients.

Legrand bénéficie de relations commerciales fortes et de longue durée avec ses clients distributeurs de matériel électrique, en particulier avec ses deux clients distributeurs les plus importants, les groupes de distribution de produits électriques Sonepar et Rexel. En 2005, 2004 et 2003 les ventes à Sonepar et Rexel ont représenté environ 26% du chiffre d'affaires consolidé du Groupe, ce pourcentage variant toutefois d'un pays à l'autre (Voir Chapitre 2 du présent document de base). Legrand estime qu'aucun autre client distributeur isolé ou groupe ne représentait plus de 5% du chiffre d'affaires consolidé mondial du Groupe en 2005. Les autres principaux clients de Legrand sont notamment FinDea en Italie et Graybar, Wesco, Home Depot et Anixter aux Etats-Unis.

La structure de distribution des produits et systèmes électriques dans la plupart des pays permet à Legrand de diriger ses produits vers les systèmes de distribution centraux de ses clients distributeurs et de bénéficier ainsi de leur présence sur le marché et de leur infrastructure de points de vente. Cette organisation limite également les coûts de logistique et le risque de crédit que Legrand devrait supporter s'il devait négocier directement avec les installateurs électriques et les utilisateurs finaux.

Stimuler la demande parmi les installateurs électriques, les prescripteurs et les utilisateurs finaux ("pull")

Dans le cadre de sa stratégie "pull", Legrand estime que la demande de ses produits est en grande partie déterminée par les besoins exprimés par les installateurs électriques, les prescripteurs et les utilisateurs finaux auprès des clients distributeurs. En conséquence, Legrand concentre l'essentiel de ses efforts marketing vers le développement et le soutien de la demande pour ses produits en assurant activement leur promotion auprès des installateurs électriques, des prescripteurs et des utilisateurs finaux. Legrand se concentre sur la fourniture de formations, de guides techniques et de logiciels professionnels ainsi que sur la mise à disposition fiable et rapide de ses produits.

Legrand propose des formations aux distributeurs et aux installateurs électriques locaux, notamment dans son centre de formation international Innoval situé à Limoges, en France. Ces formations visent à élargir le savoir-faire et l'offre de services des installateurs électriques en les familiarisant avec les dernières innovations produits et les méthodes d'installation du Groupe. Le centre de formation Innoval propose ainsi environ 30 stages pratiques dans des domaines variés qui vont du câblage des armoires électriques et des câblages fibres optiques à l'installation des systèmes d'éclairage de secours ou la formation aux réglementations et normes techniques en vigueur. Entre 1999 et 2005, environ 1.200 personnes en moyenne par an ont bénéficié de ces formations. En outre, Legrand organise des formations locales dans de nombreux pays et notamment en Italie, au Brésil ou au Royaume-Uni.

En France, Legrand a conçu de nombreux sites Internet dédiés aux professionnels de l'industrie électrique et destinés à chaque segment professionnel, des architectes aux artisans. A l'aide d'un mot de passe, les utilisateurs bénéficient d'un accès rapide et facile à des données régulièrement mises à jour concernant par exemple les tableaux de sélection électrique, les catalogues, les logiciels de conception et les historiques des commandes. Les catalogues électroniques de Legrand sont équipés des bases de données E-Catalog – également téléchargeables sur les assistants personnels PDA – et SpecPartner, un service fourni par Pass & Seymour aux Etats-Unis. Les services de manuels et logiciels en ligne sont coordonnés par une unité multimédia commune à l'ensemble du Groupe.

Legrand propose différents logiciels professionnels dont XL-Pro2, qui concerne le câblage des armoires électriques, et LabelMo, une suite logicielle d'établissements de devis pour les artisans.

Legrand effectue la promotion de ses produits par l'intermédiaire notamment d'initiatives marketing orientées vers les installateurs électriques. Legrand cherche également à stimuler la demande auprès des utilisateurs finaux grâce à une promotion active de ses produits à travers des campagnes publicitaires et actions commerciales ciblées mettant en avant l'esthétique et les fonctionnalités de ses produits. Les centres d'appels qui fournissent une information complète sur les nouvelles applications contribuent également à cette promotion. En France par exemple, Legrand a récemment organisé les relations avec ses clients en mettant en place des centres d'appels à trois niveaux fournissant, au premier niveau, des informations générales sur les produits de Legrand, au second niveau, des informations détaillées sur les standards applicables aux produits et, au troisième niveau, des informations permettant d'accéder à des solutions personnalisées à partir du portefeuille de produits de Legrand.

5.2.5 Fournisseurs et matières premières

Legrand ne dépend pas d'un fournisseur unique de matières premières et de composants utilisés dans la production de ses produits. Il estime que les matières premières et les composants nécessaires à ses activités demeureront disponibles sur tous ses principaux marchés.

Sur les deux derniers exercices, les plastiques ont représenté environ 43% des matières premières utilisées pour la fabrication des produits Legrand, les métaux 39% environ, le solde concernant essentiellement les matériaux d'emballage (environ 18%). Dans la conception de ses produits, Legrand utilise plus de 50 types de matières plastiques différentes, de composants et couleurs variés, sélectionnées selon leurs propriétés physiques et leur capacité à satisfaire certaines exigences telles que la durabilité, la résistance à la chaleur et aux chocs ou la facilité de moulage, d'injection ou de soudure avec d'autres composants. Au cours des deux derniers exercices, environ 67% en moyenne des métaux consommés par Legrand étaient des métaux ferreux utilisés dans les mécanismes et structures, et environ 33% étaient des métaux non ferreux, dont le laiton et le cuivre,

utilisés essentiellement pour leur propriétés conductrices, et l'aluminium. Legrand achète également certains composants électromécaniques et électroniques finis et semi-finis destinés à être intégrés dans ses produits tels que les systèmes de communication vidéo en circuit fermé et les systèmes de diffusion sonore.

5.2.6 Propriété intellectuelle

Le portefeuille de marques de Legrand compte plus de 100 marques de renommée internationale (notamment *Legrand* et *Bticino*), locales de premier plan (notamment *Wiremold*, *The Watt Stopper*, *Pass & Seymour*, *URA*, *Zucchini*, *Planet Watthom* ou *Arnould*) ou encore spécialisées dans certains produits ou systèmes (*Ortronics* en matière de produits VDI par exemple), protégées sur la plupart des marchés sur lesquels Legrand opère. En règle générale, Legrand accorde exceptionnellement des licences sur ses marques à des tiers et exploite peu de licences portant sur des marques appartenant à des tiers, à l'exception notamment de la marque TCL exploitée par Legrand sous licence.

La protection accordée aux marques de Legrand repose sur l'enregistrement ou sur l'utilisation. Les marques font l'objet de dépôts nationaux, communautaires ou internationaux et sont enregistrées pour des durées variables (10 ans en France et 20 ans aux Etats-Unis par exemple), sous réserve des lois conditionnant le maintien de la protection à une utilisation continue des marques.

En outre, le Groupe détient plus de 4.500 brevets actifs dans près de 70 pays, certains concernant la protection d'une même technologie ou la protection de technologies similaires sur plusieurs marchés. La ventilation géographique du portefeuille de brevets du Groupe est diversifiée avec environ 18% des brevets en France, 12% en Italie, 10% en Allemagne et aux Etats-Unis, 8% en Espagne et 7% au Royaume-Uni, les autres pays regroupant les 35% restant.

Les brevets du Groupe couvrent environ 1.450 systèmes et technologies différents. En 2005, Legrand a déposé près de 100 nouveaux brevets. La durée de vie moyenne du portefeuille de brevets du Groupe est d'environ huit ans, ce qui correspond également à la durée de vie moyenne des brevets des concurrents de Legrand. En règle générale, Legrand accorde rarement des licences d'exploitation sur ses produits à des tiers et exploite peu de licences portant sur des technologies appartenant à des tiers.

Compte tenu des efforts de recherche et développement réalisés par le Groupe, Legrand estime ne pas être dépendant à l'égard des brevets pour son activité.

5.2.7 Propriétés immobilières, usines et équipements

Legrand entend optimiser ses processus de production, améliorer son efficacité et réduire ses coûts de production en augmentant le niveau de spécialisation industrielle relatif à une technologie ou une famille de produits particulière au sein de chaque site, en optimisant le choix des sites de production en privilégiant la production dans les régions à moindre coût de main d'œuvre et en appliquant de manière systématique une approche "make or buy" à l'échelle du Groupe (Legrand envisage de sous-traiter davantage sa production si elle permet de réaliser des économies de coûts tout en préservant ses brevets, son savoir-faire et la qualité de ses produits). Legrand cherche en permanence à augmenter sa productivité.

Les usines de production et le siège social constituent l'essentiel des immobilisations corporelles du Groupe. Legrand exploite plus de 50 sites et complexes industriels dans plus de 20 pays qui emploient en moyenne entre 200 et 500 personnes par site. Les principaux sites de production sont situés en France, en Italie et aux Etats-Unis. Legrand dispose également de sites de production dans le Reste de l'Europe, en Asie (notamment en Corée du Sud ou en Chine) et en Amérique du Sud (notamment au Brésil).

Le tableau ci-dessous présente la localisation, la taille et la principale activité des immobilisations corporelles les plus importantes du Groupe.

Les plus importantes immobilisations corporelles du Groupe sont détenues en pleine propriété, à l'exception notamment du site de Saint-Marcellin (Arnould / Planet Watthom) et d'un des trois sites de Sillé le Guillaume (Inovac), détenus en crédit-bail.

A la date d'enregistrement du présent document de base et à la connaissance de la Société, il n'existe aucune charge significative pesant sur les immobilisations corporelles décrites ci-dessous.

Site ou filiale	Taille (en milliers de m ²)	Activité principale	Localisation
France			
Legrand Limoges	210	Siège social Production / Distribution / Services administratifs / Stockage	Limoges et sa région
Legrand Normandie	78	Production / Services administratifs / Stockage	Malaunay
Inovac	43	Production / Services administratifs / Stockage	Sillé le Guillaume
Arnould / Planet Wattohm	59	Production / Distribution / Services administratifs	Saint Marcellin, Senlis, Pont à Mousson
Legrand Antibes	16	Production / Services administratifs	Antibes
Legrand Strasbourg	15	Production	Strasbourg
Verneuil	72	Stockage	Verneuil en Halatte
Bagnolet	10	Distribution / Services administratifs / Stockage	Bagnolet
Italie			
Bticino Italie	190	Production / Distribution / Services administratifs / Stockage	Varèse, Bodio, Erba, Naples, Bergame, Tradate, Ospedaletto
Legrand Italie	45	Production / Distribution / Services administratifs / Stockage	Alessandria, Zibido
Portugal			
Legrand Portugal	25	Production / Distribution / Services administratifs / Stockage	Carcavelos
Royaume-Uni			
Legrand UK	26	Production / Distribution / Services administratifs / Stockage	Birmingham, Scarborough
Espagne			
Legrand Espanola	40	Production / Distribution / Services administratifs / Stockage	Madrid, Barcelone
Pologne			
Fael Pologne	44	Production / Distribution / Services administratifs / Stockage	Zabkovic

Site ou filiale	Taille (en milliers de m ²)	Activité principale	Localisation
Hongrie			
Kontavill Hongrie	33	Production / Distribution / Services administratifs / Stockage	Szentés
Allemagne			
Legrand Allemagne	19	Production / Distribution / Services administratifs / Stockage	Soest
Etats-Unis			
Wiremold North America	39	Production / Distribution / Services administratifs / Stockage	West Hartford, Philadelphia, Rocky Hill, Williamstown
Pass & Seymour	81	Production / Distribution / Services administratifs / Stockage	Concord, Greensboro, San Antonio
Mexique			
Mexico	44	Production / Distribution / Services administratifs / Stockage	Queretaro
Brésil			
Pial Brasil, Lorenzetti	19	Production / Distribution / Services administratifs / Stockage	Bonsuccesso, Campo Largo
Chine			
Rocom, Legrand Beijing	36	Production / Distribution / Services administratifs / Stockage	Dongguan, Beijing
Corée du Sud			
Anam Legrand	36	Production / Distribution / Services administratifs / Stockage	Seoul

En France, les principaux sites de production sont implantés près du siège social, dans la région de Limoges. Legrand dispose d'autres unités de production en France, notamment à Malaunay (en Normandie) et à Antibes (dans les Alpes-Maritimes). Legrand détient d'autres sites de production dans le sud de la France qui fabriquent des appareillages spécialisés et à haute performance, tels que les prises téléphoniques et informatiques. Legrand produit également des disjoncteurs dans le nord-est de la France, des produits grand public et des canalisations dans le centre de la France et en région parisienne et des systèmes d'éclairage de secours dans l'ouest de la France.

En Italie, les principaux sites industriels de Legrand sont localisés dans la région de Varèse au nord de l'Italie. Ils produisent une large gamme de produits de contrôle et de commande de l'énergie électrique ainsi que des cheminements de câbles pour les bâtiments résidentiels et tertiaires. Les autres sites implantés dans le nord de l'Italie sont spécialisés dans les matériels pour les bâtiments résidentiels, les interphones, les portiers, les disjoncteurs en boîtier moulés et les armoires électriques. Legrand exploite 10 sites de production au total en Italie.

Dans la zone Reste de l'Europe, les sites industriels de Legrand sont principalement implantés en Allemagne, en Espagne, en Hongrie, en Pologne, au Portugal, en Russie et en Turquie.

Aux Etats-Unis et au Canada, les principales unités de production sont réparties entre la Caroline du Nord, le Connecticut et la Pennsylvanie où Legrand conçoit des gammes d'appareillage électrique ainsi que des cheminements de câbles et des produits VDI pour les bâtiments résidentiels, tertiaires et industriels.

Dans la zone Reste du Monde, les unités de production sont principalement réparties entre l'Australie, le Brésil, le Chili, la Chine (qui s'est récemment trouvée renforcée par les acquisitions de TCL International Electrical et TCL Building Technology), la Colombie, la Corée du Sud, le Costa Rica, l'Egypte, l'Inde, l'Iran, le Mexique, la Thaïlande et le Venezuela.

5.2.8 Environnement

Comme les entreprises de secteurs industriels similaires, Legrand est soumis à un nombre important de lois et réglementations relatives à la protection de l'environnement dans chacun des pays dans lesquels le Groupe opère. Ces lois et réglementations imposent des normes de plus en plus contraignantes en matière, notamment, d'émissions atmosphériques, d'amiante, de bruit, de rejet d'eaux usées ou de déchets industriels, d'hygiène et de sécurité, d'utilisation et de manipulation des déchets ou matériaux dangereux, de méthode d'élimination des déchets et de dépollution. Legrand pourrait, en conséquence, avoir à supporter des coûts et être tenu responsable en matière environnementale, en particulier au titre de la cession de ses actifs et de ses activités antérieures. Dans la plupart des pays où le Groupe est implanté, les activités industrielles sont soumises à l'obtention de permis, de licences et/ou d'autorisations ou à des notifications préalables aux autorités compétentes.

Au titre des réglementations susceptible d'avoir un impact sur les activités du Groupe, la Directive européenne 2002/96/CE du 27 janvier 2003 dite DEEE (Déchets des Equipements Electriques Electroniques), transposée en droit français par le décret n° 2005-829 du 20 juillet 2005 a pour objectif d'organiser et d'améliorer la gestion des déchets des équipements électriques et électroniques. Pour Legrand, seul un nombre limité d'équipements est concerné. Il s'agit des appareils d'éclairage (catégorie 5) comme les luminaires, les baladeuses ou les BAES, et les équipements de contrôle et de surveillance (catégorie 9) comme les alarmes, les détecteurs de fumées, les portiers, les carillons, les thermostats. Pour ces équipements, Legrand a l'obligation d'organiser et de financer l'élimination des déchets. Dans plusieurs pays européens comme l'Autriche, le Portugal ou l'Irlande, Legrand a transféré son obligation à un organisme spécialisé. En France, Legrand met en œuvre un système identique pour les produits grand public. Le coût de transfert des obligations de Legrand à ce titre est limité. Le financement de ces organismes est répercuté en sus du prix de vente des équipements neufs mis sur le marché, c'est le principe de la *visible fee* autorisée jusqu'en 2011. Afin de faciliter et de promouvoir la mise en œuvre de ce principe pour les déchets professionnels, Legrand s'est activement investi depuis 2001 : Membre fondateur de l'association Electricité Environnement, partenariat avec la Fédération Française du Bâtiment, étude sur les "Déchets électriques du bâtiment" réalisée avec le concours de l'ADEME.

L'objectif de Legrand est de se conformer à toutes les obligations qui lui incombent dans le cadre des lois sur la protection de l'environnement et la prévention contre la pollution ainsi qu'aux exigences applicables en matière de permis. Legrand considère que les principaux risques encourus en matière environnementale concernent les conséquences des incendies, les activités de découpe de métal et de traitement des surfaces ainsi que l'utilisation de peintures dans le cadre de ses activités de production.

Dans le cadre de l'obtention de la certification ISO 14001 pour ses unités de production, le Groupe a défini une politique d'identification des risques environnementaux avec l'aide de consultants spécialisés et, en cas de besoin, prend les mesures correctives appropriées. Chaque site industriel dispose d'une personne responsable des questions environnementales ou, à défaut, ces fonctions sont confiées au directeur du site. En 2005, 49 sites de production bénéficiaient de la certification Environnement ISO 14001 et 11 sites étaient engagés dans la procédure d'obtention de la certification Environnement ISO 14001. Dans le cadre de l'extension de cette certification à d'autres unités de production, Legrand pourrait être amené à découvrir de nouveaux risques et responsabilités environnementaux sur les sites n'ayant pas encore fait l'objet d'un audit.

Des matériaux contenant de l'amiante ont été, dans le passé, utilisés en tant qu'isolant ou couverture dans la construction industrielle. L'utilisation de ces matériaux contenant de l'amiante était une pratique courante dans le monde jusqu'à la fin des

années 1970. Compte tenu des diverses dates de construction des sites industriels du Groupe, Legrand a identifié des matériaux contenant de l'amiante dans certaines unités de production et certains salariés ont pu être exposés à l'amiante dans ces locaux (Voir paragraphe 10.5 du présent document de base).

Legrand estime avoir constitué des provisions suffisantes pour risques environnementaux. Ces provisions sont enregistrées lorsque des évaluations sont disponibles ou que la réalisation de travaux correctifs est probable et que leur coût peut être raisonnablement évalué. En tout état de cause, les provisions sont enregistrées avant la finalisation d'un plan d'action. Toutefois, compte tenu de la difficulté à quantifier les risques environnementaux, le Groupe pourrait être amené à corriger le montant de ces provisions pour faire face à l'ensemble de ses responsabilités établies en matière environnementale.

5.2.9 Développement durable

Le Groupe applique à l'ensemble de ses activités une politique en matière de développement durable comprenant notamment un volet social, un volet environnemental et un volet économique. Ainsi, Legrand propose des solutions innovantes pour réduire la consommation d'énergie (gestion de l'éclairage, du chauffage ou pilotage des ouvrants), mais aussi pour prévenir et protéger contre les risques électriques. Le Groupe profite de l'expertise et du savoir-faire de ses équipes pour mettre en œuvre un certain nombre de bonnes pratiques et assurer une croissance rentable, pérenne et responsable de ses activités. Cette démarche s'est concrétisée par la création d'un pôle développement durable qui fédère ces trois domaines et qui consolide l'ensemble des actions entreprises par Legrand.

- *Dimension sociale.* Legrand a entrepris différentes actions en matière d'hygiène et de sécurité des salariés. Ainsi, depuis juin 2004, une Charte Mondiale de la Prévention signée par le Vice-Président Directeur général traduit l'engagement du Groupe dans ce domaine par l'intégration de la sécurité à la démarche industrielle. Par ailleurs, l'ensemble des sociétés du Groupe s'est engagé dans un Système de Gestion de la Sécurité conforme aux principes directeurs de l'Organisation Internationale du Travail, sur la base du référentiel ILO-OSH 2001. En France, un accord sur l'insertion des travailleurs handicapés a permis de dépasser les exigences légales et la moyenne nationale. Enfin, la charte des fondamentaux du Groupe qui reprend les valeurs et principes de référence dans les pratiques internes et externes du Groupe sera distribuée au cours de l'année 2006.
- *Dimension environnementale.* En maîtrisant l'impact environnemental, le Groupe participe à la protection de l'environnement et à la réduction des changements climatiques. Le Groupe est engagé depuis plusieurs années dans une démarche continue de protection de l'environnement selon trois axes :
 - intégrer au plus tôt la gestion de l'environnement dans les sites industriels notamment dans le cadre de l'obtention de la certification ISO 14001 (65,3% des sites industriels de Legrand dans le monde et 90,20% en Europe bénéficient déjà de cette certification) ;
 - prendre en compte l'environnement dans la conception des produits notamment par la réduction de l'impact du produit sur l'environnement et par la fourniture aux clients de toutes les informations pertinentes (20 projets d'éco-conception sont en cours et des déclarations environnementales sont fournies sur demande aux clients) ;
 - proposer aux clients des solutions pour concevoir des installations respectant l'environnement. Legrand est notamment impliqué dans différents projets de bâtiments respectueux de l'environnement (à titre d'exemple, l'école Nicolas Hulot dans l'ouest de la France, le lycée Caudry dans le Nord de la France).
- *Dimension économique.* Le Groupe entend assurer une croissance rentable, pérenne et responsable de ses activités et répondre au mieux aux attentes de ses clients, des installateurs électriques, des prescripteurs et des utilisateurs finaux en termes de choix économiques.

5.2.10 Assurances

Le Groupe a essentiellement souscrit des programmes d'assurance mondiaux et centralisés. Legrand considère que les garanties offertes par ces programmes sont généralement similaires à celles souscrites par des entreprises mondiales de même

taille présentes dans le même secteur. Ces polices assurent une couverture globale qui tient compte des exigences particulières liées aux risques et aux activités du Groupe, notamment les dommages matériels et les pertes d'exploitation en résultant, la responsabilité civile des dirigeants et la responsabilité du fait des produits.

Le Groupe a l'intention de poursuivre sa politique consistant à souscrire des polices d'assurance mondiales quand cela est possible, en augmentant les garanties dans les domaines qui l'exigent et en réduisant les coûts par le biais de l'auto-assurance lorsqu'il le juge opportun.

Chapitre 6

EXAMEN DE LA SITUATION FINANCIERE ET DU RESULTAT

6.1 NOTE PRELIMINAIRE

Les lecteurs sont invités à lire les informations qui suivent relatives à la situation financière et au résultat opérationnel de la Société avec les états financiers consolidés de la Société, les notes annexées aux états financiers consolidés mentionnés au Chapitre 10 du présent document de base et toute autre information financière figurant dans le présent document de base. Les états financiers de la Société ont été préparés conformément aux normes IFRS telles qu'adoptées par l'Union Européenne. Les informations qui suivent contiennent également des éléments prévisionnels reposant sur des estimations concernant l'activité future de Legrand et qui pourraient se révéler significativement différents des résultats réels.

Les pourcentages peuvent être calculés à partir de chiffres non entiers et peuvent, en conséquence, être différents des pourcentages calculés à partir de chiffres entiers.

6.2 PRESENTATION GENERALE

Legrand est l'un des principaux fabricants mondiaux de produits et systèmes pour installations électriques basse tension et réseaux d'informations utilisés dans les bâtiments résidentiels, tertiaires et industriels. Le Groupe est un spécialiste (*pure player*) en matière de conception, production et commercialisation d'une offre complète de produits et systèmes de contrôle et commande, cheminement de câbles, distribution d'énergie et "Voix-Données-Images" ("VDI"). Legrand commercialise ses produits sous des marques de renommée internationale, notamment *Legrand*, *Bticino* et *Ortronics*, ainsi que des marques locales reconnues. Legrand dispose d'implantations commerciales et industrielles dans plus de 60 pays et commercialise une large gamme de produits, comprenant plus de 130.000 références, dans plus de 160 pays. En 2005, le chiffre d'affaires consolidé du Groupe s'élevait à 3.247,9 millions d'euros, dont 73% hors de France en moyenne sur chacun des trois derniers exercices. En 2005, Legrand a réalisé environ 19% de son chiffre d'affaires dans des pays émergents (Europe de l'Est, Asie à l'exclusion de la Corée, Amérique latine et Afrique-Moyen Orient).

(Voir paragraphes 4.1.6 et 4.2 du présent document de base pour une description de certains développements récents)

6.3 RESULTAT OPERATIONNEL

6.3.1 Introduction

Le reporting de la situation financière et du résultat opérationnel du Groupe est ventilé en cinq zones géographiques. Les informations concernant le résultat opérationnel et la situation financière de chacune des cinq zones géographiques sont présentées pour les années 2005, 2004 et 2003 à la Note 26 annexée aux états financiers consolidés mentionnés au Chapitre 10 du présent document de base. Une zone correspond soit à un seul pays soit consolide les résultats de plusieurs pays et marchés distincts. Ces cinq zones géographiques sont :

- la France ;
- l'Italie ;
- le Reste de l'Europe (qui comprend principalement l'Espagne, le Portugal, la Grèce, la Turquie, la Belgique, le Royaume-Uni, les Pays-Bas, l'Autriche, la Pologne et la Russie) ;

- les Etats-Unis et le Canada ; et
- le Reste du Monde (qui comprend principalement le Brésil, le Mexique, le Chili, le Costa Rica, la Colombie, l'Inde, la Corée du Sud, l'Egypte et la Chine).

Les caractéristiques des marchés locaux étant les facteurs déterminants du chiffre d'affaires par zone et de la performance de Legrand, l'information financière consolidée des zones multi-pays ne présente pas une image exacte des performances financières de chaque marché national. En effet, les activités au sein des zones géographiques varient significativement d'un pays à l'autre. De plus, les produits sont fabriqués et vendus localement ou sont importés d'une autre entité du Groupe ou sont encore exportés vers une autre entité du Groupe. Ces facteurs peuvent rendre difficile la comparaison des résultats des différentes zones géographiques. Par conséquent, hors les informations et données relatives aux chiffres d'affaires, l'analyse des résultats exposée ci-dessous reflète essentiellement les résultats consolidés du Groupe. En outre, des références aux marchés nationaux sont présentées lorsque ceux-ci ont une forte incidence sur les comptes.

L'impact des variations des taux de change est décrit dans le paragraphe 6.9 du présent document de base.

6.3.2 Facteurs ayant une incidence sur les résultats du Groupe

6.3.2.1 Chiffre d'affaires

Les pays et régions dans lesquels Legrand opère présentent des tendances de demande différentes, principalement en raison des conditions économiques locales et des modes de vie locaux qui influent sur l'importance des travaux de rénovation, de construction de logements, de locaux commerciaux et d'immeubles de bureaux ainsi que sur les niveaux d'investissement des entreprises dans les installations industrielles. La demande sous-jacente est également liée à l'importance des transactions immobilières dans la mesure où les immeubles nouvellement acquis sont fréquemment rénovés ou modernisés. Legrand estime que, pour les exercices analysés, environ 60% de son chiffre d'affaires consolidé a été généré par le marché de la rénovation, ce qui, selon lui, limite son exposition au caractère plus cyclique du secteur de la construction, qui a représenté environ 40% du chiffre d'affaires consolidé du Groupe.

Les variations du chiffre d'affaires consolidé tiennent principalement aux facteurs suivants :

- les variations du volume de ventes (c'est-à-dire le nombre de produits vendus au cours de chaque période) en raison des variations de la demande de produits et des niveaux d'activité sur les marchés ;
- le "mix" de produits vendus ;
- la variation des prix de vente des produits (y compris les remises et rabais, les escomptes pour paiement rapide, les variations générales des prix liées aux conditions de marché locales, et les variations spécifiques de prix, telles que celles visant à répercuter les variations des prix des matières premières) ;
- les variations des taux de change entre l'euro et la devise utilisée par la filiale concernée dans la préparation de ses comptes, qui affectent le montant du chiffre d'affaires de cette filiale après conversion pour les besoins de la consolidation ; et
- les modifications du périmètre de consolidation, principalement liées aux acquisitions ou aux cessions (définies comme "changements dans le périmètre de consolidation").

Le tableau ci-dessous présente une répartition par zone géographique du chiffre d'affaires consolidé (par zone de destination) de la Société pour les exercices clos les 31 décembre 2005, 2004 et 2003. Le chiffre d'affaires par zone de destination recouvre toutes les ventes de Legrand à des tiers sur un marché géographique déterminé.

	2005		Legrand Holding SA Exercice clos le 31 décembre 2004		2003	
	€	%	€	%	€	%
<i>(en millions d'euros, à l'exception des pourcentages)</i>						
Chiffre d'affaires par zone de destination						
France	856,8	26,4	815,5	27,9	776,5	28,1
Italie	606,3	18,7	577,8	19,8	557,5	20,2
Reste de l'Europe	692,1	21,3	591,4	20,2	519,3	18,8
Etats-Unis et Canada	617,7	19,0	533,6	18,2	520,2	18,8
Reste du Monde	475,0	14,6	408,0	13,9	388,3	14,1
Total	3.247,9	100	2.926,3	100	2.761,8	100

6.3.2.2 Coût des ventes

Le coût des ventes comprend essentiellement les éléments suivants :

Coût des matières premières et des composants. Hors incidence d'une charge exceptionnelle sans impact sur la trésorerie de 125,8 millions d'euros en 2003 relative à la réévaluation des stocks dans le cadre de l'acquisition de Legrand France, le coût des matières premières et des composants représente en moyenne environ 54% du coût consolidé des ventes sur les trois derniers exercices. En moyenne, environ 63% du coût des matières premières et des composants provient des composants et produits semi-finis et environ 37% des matières premières. Le volume des composants et produits semi-finis a augmenté au cours des exercices analysés en raison de l'application systématique à tout projet de l'approche "make or buy". Le volume des matières premières a, en conséquence, diminué au cours de ces mêmes exercices.

Legrand achète localement la plupart des matières premières et composants. En conséquence, les prix des matières premières et des composants sont généralement déterminés en fonction des conditions du marché local. Toutefois, la Société prévoit d'augmenter la part des matières premières et composants achetés au niveau du Groupe afin de profiter d'économies d'échelle. En outre, les prix des matières premières et des composants peuvent aussi évoluer en raison des variations macro-économiques, telles que l'augmentation à l'échelle mondiale des prix des matières premières en 2004 et 2005.

Coûts salariaux et charges sociales des salariés affectés à la production. En règle générale, ces coûts augmentent sur une base globale proportionnellement à la progression des volumes des ventes et de production et baissent, exprimés en pourcentage du chiffre d'affaires, du fait des économies d'échelles liées à la croissance des volumes de production. En outre, certains coûts salariaux et certaines charges sociales du *Back Office* peuvent diminuer en raison d'un recours plus important à la sous-traitance dans le cadre de l'application systématique à tout projet de l'approche "make or buy". Hors incidence d'une charge exceptionnelle sans impact sur la trésorerie de 125,8 millions d'euros en 2003 relative à la réévaluation des stocks dans le cadre de l'acquisition de Legrand France, les coûts salariaux et les charges sociales représentent en moyenne environ 28% du coût des ventes pour les trois derniers exercices.

Les autres coûts des ventes incluent :

- l'amortissement des immobilisations, qui a diminué au cours des trois derniers exercices en raison d'une diminution des investissements industriels au cours des trois dernières années ;
- les coûts de sous-traitance, qui peuvent augmenter en raison du transfert de certaines activités de production à des sous-traitants ayant des coûts de production moins élevés ; et
- d'autres frais généraux de fabrication tels que les dépenses liées à la consommation d'énergie.

Les principaux facteurs qui influent sur le coût des ventes, exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires, sont notamment :

- les évolutions du chiffre d'affaires ;

- les volumes de production, dans la mesure où Legrand réalise des économies d'échelle grâce à la croissance des volumes de production du fait de l'amortissement des coûts fixes de production sur un plus grand nombre d'unités produites ;
- le "mix" de produits, dans la mesure où les coûts de consommation et de production varient selon le coût de la technologie en question, des matières premières et des autres composants nécessaires à la production d'un produit donné ;
- les initiatives en cours ayant pour objectifs d'améliorer l'efficacité opérationnelle du Groupe, notamment la mise en œuvre de mesures visant à améliorer la productivité, la rationalisation en cours des capacités de production par la spécialisation des sites de production, le recours à la sous-traitance et les transferts de certaines productions vers des pays à moindres coûts, l'automatisation des processus de fabrication, la réduction des coûts fixes de production, l'application systématique de l'approche "make or buy" et l'optimisation de la gestion des stocks (Voir paragraphe 5.1.6 du présent document de base) ;
- l'efficacité de la nouvelle organisation de la fonction achats visant à réduire les coûts en centralisant les achats au niveau du Groupe, et en internationalisant et standardisant ces derniers (Voir paragraphe 5.1.6 du présent document de base) ;
- le cycle de vie d'un produit, dans la mesure où Legrand supporte des coûts de production plus élevés du fait de surcapacités de fabrication lors des phases initiales de lancement d'un nouveau produit et de retrait progressif d'un produit du catalogue ; et
- les variations des prix des matières premières, composants et produits semi-finis en raison des conditions économiques locales ou globales.

6.3.2.3 Frais administratifs et commerciaux

Les frais administratifs et commerciaux de la Société comprennent essentiellement les éléments suivants :

- les coûts salariaux et charges sociales du personnel administratif et commercial qui ont représenté en moyenne environ 57% des frais administratifs et commerciaux au cours des trois derniers exercices. En raison de la stratégie visant à accroître sa présence géographique et à augmenter ses équipes commerciales sur les marchés à fort potentiel de croissance, tels que les marchés émergents, les coûts liés au personnel commercial et marketing peuvent augmenter. Ces coûts peuvent également augmenter ou diminuer en fonction des variations du volume des ventes. Les coûts liés au personnel administratif sont, en général, moins sensibles aux variations du volume des ventes ;
- les coûts d'utilisation et d'entretien des locaux administratifs et commerciaux ;
- les charges administratives diverses, notamment les dépenses relatives à la logistique et aux systèmes d'informations ;
- les frais de publicité qui ont tendance à augmenter lors du lancement de nouveaux produits, notamment ceux à plus forte valeur ajoutée et à prix de vente plus élevé qui nécessitent un effort marketing accru ; et
- les autres charges commerciales telles que les coûts d'impression des catalogues, les frais de déplacement et de communication.

6.3.2.4 Frais de recherche et développement

Les frais de recherche et développement de la Société correspondent principalement :

- aux coûts salariaux et charges sociales du personnel affecté à la recherche et au développement ;
- aux frais d'amortissement des brevets et autres actifs réévalués enregistrés dans le cadre des amortissements liés à l'acquisition de Legrand France. En particulier, la valeur comptable de certains brevets a été augmentée et est amortie selon une méthode dégressive. Chaque année, les amortissements liés à l'acquisition de Legrand France sont ainsi moins élevés, ce qui diminue les frais de recherche et développement ;
- à divers autres frais liés à la recherche et développement, tels que les frais de logiciels, de prototypes et les frais liés aux dépôts de brevets ;

- aux dépenses liées à l'utilisation et l'entretien de bureaux administratifs, ainsi que les dépenses liées aux systèmes d'informations, dans chaque cas, affectées aux activités de recherche et développement ; et
- à l'amortissement des frais de recherche et développement capitalisés. Les coûts encourus au titre des projets importants de développement pour la conception et l'essai des produits nouveaux ou améliorés étant traités comme des immobilisations incorporelles lorsqu'il est probable que le projet, en raison de sa faisabilité commerciale et technologique, sera un succès, et dès lors que les coûts peuvent être quantifiés de manière fiable, une partie des frais de recherche et développement est capitalisée. Ces frais sont amortis de manière linéaire, à compter de la commercialisation des produits, sur la période du bénéfice attendu qui ne saurait dépasser dix ans.

Au cours des trois derniers exercices, hors amortissements liés à l'acquisition de Legrand France et en ajoutant les frais de recherche et développement capitalisés nets d'amortissement, les frais et investissements de recherche et développement ont représenté en moyenne 146,3 millions d'euros par an, soit 4,9% du chiffre d'affaires.

6.3.2.5 *Autres produits et charges opérationnels*

Les autres produits et charges opérationnels comprennent l'intéressement et la participation, les frais de restructuration et divers autres frais. Au cours des trois derniers exercices, Legrand a consacré en moyenne 30,8 millions d'euros en dépenses de restructuration liées notamment à la fermeture d'usines, aux plans de départ en retraite anticipée et à la spécialisation des sites de production.

6.3.2.6 *Résultat opérationnel*

Le résultat opérationnel est égal au chiffre d'affaires après déduction du coût des ventes, des frais administratifs et commerciaux, des frais de recherche et développement et des autres frais opérationnels. Le résultat opérationnel ne tient pas compte des coûts financiers (décrits ci-dessous).

6.3.2.7 *Coûts financiers*

Les coûts financiers correspondent principalement aux produits financiers provenant du placement des disponibilités et des équivalents de trésorerie après déduction des frais financiers, correspondant notamment aux intérêts payés sur les sommes empruntées au titre du Contrat de Crédit 2004 (remplacé par le Contrat de Crédit 2006), des TSDI, des Obligations *Yankee* et des obligations seniors à haut rendement (*High Yield*), ainsi que les intérêts relatifs au prêt d'actionnaires représenté par des obligations subordonnées (Voir paragraphe 6.5 du présent document de base).

6.3.2.8 *Variation du chiffre d'affaires à périmètre et taux de change constants*

Le chiffre d'affaires et la variation du chiffre d'affaires sont présentés ci-après "à périmètre et taux de change constants". La Société considère en effet que cette donnée est un indicateur utile pour analyser les variations et les tendances de son chiffre d'affaires historique consolidé sur plusieurs exercices sur une base comparable. Les données à "périmètre et taux de change constants" sont calculées après avoir procédé, le cas échéant, aux cinq ajustements suivants.

6.3.2.8.1 *Sociétés acquises lors de la période en cours*

Pour toute société acquise pendant la période en cours, la Société intègre dans son compte de résultat consolidé le chiffre d'affaires de la société ainsi acquise depuis la date de sa première consolidation. Le chiffre d'affaires consolidé à périmètre constant inclut le chiffre d'affaires de l'entité acquise, établi à partir du chiffre d'affaires de celle-ci préparé dans le respect des règles de comptabilité internes du Groupe, réalisé sur la période de l'exercice précédent correspondant à celle de l'exercice en cours pendant laquelle la Société procède à l'intégration de l'entité acquise dans son périmètre de consolidation.

6.3.2.8.2 *Sociétés acquises au cours d'une période précédente*

Pour toute société acquise au cours de la période précédente, la Société intègre dans son compte de résultat consolidé le chiffre d'affaires de la société ainsi acquise pour la totalité de la période en cours alors qu'elle n'intègre le chiffre d'affaires de l'exercice précédent, que depuis la date de sa première consolidation. Le chiffre d'affaires consolidé à périmètre constant inclut le chiffre

d'affaires de l'entité acquise, établi à partir du chiffre d'affaires de l'entité acquise préparé dans le respect des règles de comptabilité internes du Groupe, réalisé sur la période de l'exercice précédent antérieure à celle pendant laquelle le Groupe ne procède pas à l'intégration de l'entité acquise dans son périmètre de consolidation.

6.3.2.8.3 Cessions effectuées au cours de la période en cours

Pour toute société cédée lors de la période en cours, la Société intègre dans son compte de résultat consolidé le chiffre d'affaires de la société ainsi cédée pour la période en cours jusqu'à la date de cession et de sortie de la consolidation. Le chiffre d'affaires consolidé à périmètre constant exclut le chiffre d'affaires de l'entité cédée réalisé sur la période de l'exercice précédant correspondant à celle de l'exercice en cours subséquente à la cession de l'entité considérée.

6.3.2.8.4 Cessions effectuées au cours d'une période précédente

Pour toute société cédée lors de la période précédente, la Société n'intègre pas dans son compte de résultat consolidé le chiffre d'affaires de la société ainsi cédée pour la période en cours. Le chiffre d'affaires consolidé à périmètre constant exclut le chiffre d'affaires de l'entité cédée pour l'exercice précédent.

6.3.2.8.5 Taux de change constants

Le chiffre d'affaires historique consolidé tient compte des variations de change entre l'euro et les autres devises. Afin d'analyser le chiffre d'affaires consolidé hors effet des variations des taux de change, la Société utilise des taux de change constants (calculés en retraitant le chiffre d'affaires publié d'un exercice donné après application des taux de change de l'exercice précédent) afin de comparer les variations annuelles du chiffre d'affaires. Le Groupe considère que cette donnée est un indicateur utile pour analyser, expliquer et comprendre les variations et tendances du chiffre d'affaires consolidé du Groupe. Cette méthode est désignée ci-après par la référence à un "taux de change constant".

6.3.2.9 Rapprochement des chiffres d'affaires à périmètre et taux de change constants

Les tableaux ci-dessous présentent un rapprochement du chiffre d'affaires publié par zone de destination (marché où sont constatées les ventes) et du chiffre d'affaires à périmètre et taux de change constants.

Chiffre d'affaires par zone de destination	Consolidé	Exercice clos le 31 décembre				
		France	Italie	Reste de l'Europe	Etats-Unis et Canada	Reste du Monde
Chiffre d'affaires 2004 publié	2.926,3	815,5	577,8	591,4	533,6	408,0
Impact des variations du périmètre de consolidation	95,2	0,8	6,6	60,3	16,8	10,7
Chiffre d'affaires 2004 retraité des variations du périmètre de consolidation (1)	3.021,5	816,3	584,4	651,7	550,4	418,7
Chiffre d'affaires 2005 publié	3.247,9	856,8	606,3	692,1	617,7	475,0
Impact des variations des taux de change	(25,8)	0,0	0,0	(5,5)	0,6	(20,9)
Chiffre d'affaires 2005 corrigé des variations des taux de change (2)	3.222,1	856,8	606,3	686,6	618,3	454,1
Variation à périmètre et taux de change constants (2) par rapport à (1)	6,6%	5,0%	3,7%	5,4%	12,3%	8,5%

Chiffre d'affaires par zone de destination	Consolidé	France	Exercice clos le 31 décembre			
			Italie	Reste de l'Europe	Etats-Unis et Canada	Reste du Monde
			(en millions d'euros)			
Chiffre d'affaires 2003 publié	2.761,8	776,5	557,5	519,3	520,2	388,3
Impact des variations du périmètre de consolidation	(1,1)	(0,4)	(0,2)	1,3	(0,1)	(1,7)
Chiffre d'affaires 2003 retraité des variations du périmètre de consolidation (1)	2.760,7	776,1	557,3	520,6	520,1	386,6
Chiffre d'affaires 2004 publié	2.926,3	815,5	577,8	591,4	533,6	408,0
Impact des variations des taux de change	77,7	0,0	0,0	1,2	52,8	23,7
Chiffre d'affaires 2004 corrigé des variations des taux de change (2)	3.004,0	815,5	577,8	592,6	586,4	431,7
Variation à périmètre et taux de change constants (2) par rapport à (1)	8,8%	5,1%	3,7%	13,8%	12,8%	11,7%

Les acquisitions réalisées au cours de l'année 2005 sont décrites dans le paragraphe 4.2.1 du présent document de base.

6.3.2.10 Autres facteurs qui affectent les résultats du Groupe

L'acquisition de Legrand France en 2002 ainsi que les retraitements comptables et les transactions qui y sont associées ont affecté l'évolution du résultat net du Groupe. En particulier :

- de 2002 à 2005, l'importance de l'endettement contracté par le Groupe pour financer l'acquisition de Legrand France, a maintenu les frais financiers du Groupe à un niveau élevé. Toutefois, la Société considère que le remboursement significatif de la dette grâce aux *cash flows* disponibles, les opérations de refinancement réalisées en février 2006 et le remboursement de certaines dettes grâce aux sommes levées dans le cadre de l'introduction en bourse envisagée devraient permettre de réduire les frais financiers de la Société (Voir paragraphe 4.1.6.3 du présent document de base) ; et
- les immobilisations incorporelles significatives enregistrées à l'occasion de l'acquisition de Legrand France ont augmenté les charges d'amortissement du Groupe. Les amortissements liés à l'acquisition de Legrand France s'expliquent essentiellement par la réévaluation des brevets et marques amortis selon une méthode dégressive. En conséquence, ces éléments auront un effet significatif sur le résultat opérationnel jusqu'en 2009.

6.4 COMPARAISON DES RESULTATS ANNUELS**6.4.1 Comparaison de l'année 2005 par rapport à l'année 2004**

	Legrand Holding SA Exercice clos le 31 décembre 2005 2004 <i>(en millions d'euros)</i>	
Chiffre d'affaires	3.247,9	2.926,3
Charges opérationnelles		
Coût des ventes	(1.675,4)	(1.505,7)
Frais administratifs et commerciaux	(835,6)	(760,9)
Frais de recherche et développement	(238,6)	(233,9)
Autres produits (charges) opérationnels	(92,6)	(77,5)
Résultat opérationnel	405,7	348,3
Charges financières	(206,5)	(257,5)
Produits financiers	25,4	26,1
Gain (Pertes) de change	(32,3)	5,8
Perte sur extinction de dette	0,0	(50,7)
Coûts financiers	(213,4)	(276,3)
Quote-part du résultat des entreprises associées	1,3	2,6
Résultat avant impôts	193,6	74,6
Impôts sur les résultats	(89,8)	(46,6)
Résultat net de l'exercice	103,8	28,0
Résultat net revenant à :		
– Legrand Holding SA	101,4	26,8
– Intérêts minoritaires	2,4	1,2

Le tableau ci-dessous présente le calcul détaillé du résultat opérationnel ajusté défini comme le résultat opérationnel retraité des amortissements liés à l'acquisition de Legrand France et des pertes de valeur des *goodwills*.

	2005	2004
	<i>(en millions d'euros)</i>	
Résultat net de l'exercice	103,8	28,0
Impôts sur les résultats	89,8	46,6
Quote-part du résultat des entreprises associées	(1,3)	(2,6)
Perte sur extinction de dette	0,0	50,7
(Gains) Pertes de change	32,3	(5,8)
Produits financiers	(25,4)	(26,1)
Charges financières	206,5	257,5
Résultat opérationnel	405,7	348,3
Amortissements liés à l'acquisition de Legrand France	103,3	124,9
Pertes de valeur des <i>goodwills</i>	0,0	0,0
Revalorisation des stocks lors de l'acquisition de Legrand France	0,0	0,0
Résultat opérationnel ajusté	509,0	473,2
Charges liées aux restructurations	37,8	22,4
Résultat opérationnel ajusté Récurrent	546,8	495,6

6.4.1.1 Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires consolidé a augmenté de 11,0% à 3.247,9 millions d'euros en 2005, contre 2.926,3 millions d'euros en 2004, en raison :

- d'une augmentation de 6,6% du chiffre d'affaires à périmètre de consolidation et taux de change constants ;
- d'une augmentation de 0,8% du chiffre d'affaires imputable à l'évolution favorable des taux de change en 2005 par rapport à 2004 ; et
- d'une augmentation de 3,3% du chiffre d'affaires due aux changements du périmètre de consolidation en 2005 par rapport à 2004, avec en particulier la consolidation de OnQ, Zucchini et Van Geel.

La progression du chiffre d'affaires à périmètre de consolidation et taux de change constants tient à une augmentation du chiffre d'affaires sur toutes les zones et plus particulièrement dans les zones Etats-Unis et Canada et Reste du Monde. Sur une base consolidée, la demande des produits de Legrand a augmenté en 2005 sur les marchés résidentiel et tertiaire alors que la reprise sur le marché industriel est lente.

A périmètre de consolidation et taux de change constants, l'évolution du chiffre d'affaires par zone de destination entre 2005 et 2004 était la suivante (le chiffre d'affaires par zone de destination correspond aux ventes de Legrand à des tiers sur une zone géographique donnée) :

France	+5,0%
Italie	+3,7%
Reste de l'Europe	+5,4%
Etats-Unis et Canada	+12,3%
Reste du Monde	+8,5%
Total	+6,6%

France. Le chiffre d'affaires en France a augmenté de 5,1% en 2005 à 856,8 millions d'euros contre 815,5 millions d'euros en 2004. Cette progression tient à une augmentation du chiffre d'affaires de 5,0%, à périmètre de consolidation constant, imputable à une hausse de la demande des produits de Legrand en France notamment grâce à de bonnes performances dans la protection et le VDI.

Italie. Le chiffre d'affaires en Italie a augmenté de 4,9% à 606,3 millions d'euros en 2005 contre 577,8 millions d'euros en 2004 dans un environnement économique défavorable. Cette progression tient à une augmentation du chiffre d'affaires de 3,7%, à

périmètre de consolidation constant et à l'impact de la consolidation de Zucchini sur 6 mois. Cette progression comparée au résultat de 2004 provient pour l'essentiel de bonnes performances dans les ventes de VDI ainsi que de produits de contrôle et de commande, avec notamment l'effet positif du lancement de la gamme *Axolute*, et d'une augmentation des ventes dans la protection.

Reste de l'Europe. Le chiffre d'affaires dans la zone Reste de l'Europe a augmenté de 17,0%, à 692,1 millions d'euros en 2005 contre 591,4 millions d'euros en 2004. Cette progression provient d'une augmentation de 5,4% du chiffre d'affaires à périmètre de consolidation et taux de change constants, de l'impact des consolidations de Zucchini et Van Geel et d'un effet de change favorable de 0,8%. Le chiffre d'affaires est notamment en progression à deux chiffres en Russie, en Turquie, en Grèce et en Belgique.

Etats-Unis et Canada. Le chiffre d'affaires dans la zone Etats-Unis et Canada a augmenté de 15,8%, à 617,7 millions d'euros en 2005 contre 533,6 millions en 2004. Cette progression résulte principalement d'une augmentation de 12,3% du chiffre d'affaires à périmètre et taux de change constants, les équipes marketing et commerciales ayant su tirer le meilleur parti de conditions de marché globalement favorables pour gagner des parts de marché, et de la consolidation d'OnQ. La croissance a été forte pour l'ensemble des filiales de la zone.

Reste du Monde. Le chiffre d'affaires dans la zone Reste du Monde a augmenté de 16,4%, à 475,0 millions d'euros en 2005 contre 408,0 millions d'euros en 2004. Cette progression résulte d'une augmentation de 8,5% du chiffre d'affaires, à périmètre de consolidation et taux de change constants, imputable en particulier à une croissance du chiffre d'affaires à deux chiffres en Inde, en Thaïlande, en Chine et à Singapour ainsi que de fortes croissances dans de nombreux pays d'Amérique Latine, et par une hausse de 4,6% du chiffre d'affaires due aux variations des taux de change.

6.4.1.2 Charges opérationnelles

Coût des ventes

Le coût des ventes consolidé a augmenté de 11,3% à 1.675,4 millions d'euros en 2005 contre 1.505,7 millions d'euros en 2004. Le coût des ventes en pourcentage du chiffre d'affaires est resté globalement stable à 51,6% en 2005 contre 51,5% en 2004.

L'augmentation du coût des ventes résulte principalement des augmentations :

- du volume des matières premières et composants consommés en raison d'un chiffre d'affaires consolidé plus élevé ;
- du volume des composants achetés en raison de l'application systématique de l'approche "make or buy" ;
- des prix des matières premières et des composants ; et
- des coûts de production liés à la sous-traitance en raison du transfert de certaines activités de fabrication à des producteurs à moindre coût ;

dont l'impact a été compensé par :

- une diminution des frais généraux de production suite aux opérations de restructuration,
- une diminution des coûts de production liée aux coûts salariaux et aux charges sociales en raison d'une diminution, hors prise en compte des changements de périmètre de consolidation, de 4,7% des effectifs de production totaux du Groupe entre 2005 et 2004 notamment en France, au Royaume-Uni, en Allemagne, en Pologne, aux Etats-Unis, au Pérou, au Brésil et au Mexique en raison :
- des récentes mesures de restructuration mises en place dans ces pays, et
- du transfert de certaines productions à des sous-traitants ou à des unités du Groupe ayant des coûts moindres telles que celles localisées en Chine ou en Turquie.

6.4.1.3 Frais administratifs et commerciaux

Les frais administratifs et commerciaux ont augmenté de 9,8% à 835,6 millions d'euros en 2005 contre 760,9 millions d'euros en 2004. Cette augmentation provient de :

- l'augmentation des initiatives marketing visant à développer la présence du Groupe sur les marchés émergents, tels que l'Inde et la Russie, ainsi qu'en Italie et en Espagne, et du fait des récentes acquisitions aux Etats-Unis, aux Pays Bas et en Autriche. Les effectifs marketings et commerciaux moyens pondérés ont ainsi augmenté de 8,4% en 2005 par rapport à 2004 du fait d'une croissance de ces effectifs à structure comparable et de l'impact des changements de périmètre de consolidation. Par ailleurs, quatre filiales ou bureaux de représentation ont été ouverts en 2005 ; et
- des dépenses commerciales plus élevées liées à un chiffre d'affaires plus important.

Les frais commerciaux ont en particulier augmenté en Italie, dans la zone Etats-Unis et Canada avec notamment l'impact de l'acquisition de OnQ, dans la zone Reste de l'Europe, en particulier en Espagne, en Russie et en Turquie, et du fait des acquisitions en Autriche et aux Pays-Bas, et dans la zone Reste du Monde, notamment au Brésil et au Mexique.

Exprimés en pourcentage du chiffre d'affaires, les frais administratifs et commerciaux ont diminué à 25,7% en 2005 contre 26,0% en 2004.

6.4.1.4 Frais de recherche et développement

En 2005, les équipes de recherche et développement de Legrand ont travaillé sur de nombreux nouveaux développements, notamment vingt projets majeurs concernant le lancement de nouvelles gammes de produits. Legrand a lancé une trentaine de nouveaux produits ou nouvelles gammes de produits en 2005 parmi lesquelles :

- les offres d'appareillage *Axolute* en Italie, *Miro* aux Etats-Unis, *Mylinec* en Inde, *Arquea* au Mexique et *Synergy* au standard britannique,
- les offres de protection *XL³* en France et en Espagne, *Multiboard* en Italie et *Ekinox* au Royaume-Uni, et
- l'offre de boîtes de sol *Interlink Office* en Italie.

Conformément à la norme IAS 38 "Immobilisations Incorporelles", le Groupe a mis en œuvre depuis le 1er janvier 2004 un système interne de mesure et de comptabilisation des frais de recherche et développement à immobiliser en immobilisations incorporelles. A ce titre, 21,5 millions d'euros de frais de recherche et développement ont été capitalisés en 2005 contre 17,1 millions d'euros en 2004. Les charges d'amortissement de frais de recherche et développement capitalisés enregistrées au titre de 2005 s'élevaient à 0,4 million d'euros.

Les frais de recherche et développement ont atteint 238,6 millions d'euros en 2005 et 233,9 millions d'euros en 2004, comprenant notamment les amortissements des actifs incorporels liés à l'acquisition de Legrand France.

Hors incidence de ces amortissements liés à l'acquisition de Legrand France, et en prenant en compte les frais de recherche et développement capitalisés, les dépenses en numéraire de recherche et développement ont augmenté de 15,2% et s'élevaient à 162,4 millions d'euros en 2005 (soit 5,0% du chiffre d'affaires) contre 141,0 millions d'euros en 2004 (soit 4,8% du chiffre d'affaires).

Au 31 décembre 2005, la recherche et développement concernait 1.633 salariés (hors acquisitions de TCL International Electrical, TCL Building Technology et ICM Groupe) dans environ seize pays, dont plus de 53% en France et 25% en Italie. Au 31 décembre 2004, la recherche et développement concernait 1.482 salariés dans environ seize pays, dont plus de 52% en France et 26% en Italie.

	Calcul des dépenses de recherche et développement	
	2005	2004
	<i>(en millions d'euros)</i>	
Frais de recherche et développement	(238,6)	(233,9)
Ecritures comptables d'acquisition	97,3	110,0
Dotations aux amortissements des frais de recherche et développement capitalisés	0,4	0,0
Frais de recherche et développement hors amortissement et amortissements liés à l'acquisition de Legrand France	(140,9)	(123,9)
Frais de recherche et développement capitalisés	(21,5)	(17,1)
Dépenses de recherche et développement de l'exercice	(162,4)	(141,0)

6.4.1.5 Autres produits et charges opérationnels

En 2005, les autres produits et charges opérationnels ont augmenté de 19,5% et s'élevaient à 92,6 millions d'euros contre 77,5 millions d'euros en 2004. Cette augmentation est due pour l'essentiel à des coûts de restructuration plus importants en 2005. En 2005, les coûts de restructuration se rapportent notamment au plan de restructuration de certains sites en France, au Royaume-Uni, en Allemagne et en Espagne et à la fermeture de trois usines aux Etats-Unis.

6.4.1.6 Résultat opérationnel

Le résultat opérationnel du Groupe a augmenté de 16,5% à 405,7 millions d'euros en 2005 contre 348,3 millions d'euros en 2004. Cette progression résulte principalement :

- d'une hausse de 11,0% du chiffre d'affaires ;

partiellement compensée par :

- une augmentation de 11,3% du coût des ventes ;
- une hausse de 9,8% des frais administratifs et commerciaux ;
- une augmentation de 2,0% des frais de recherche et développement malgré la baisse des amortissements liés à l'acquisition de Legrand France et la hausse des frais de recherche et développement capitalisés conformément à la norme IAS 38 en 2004 ; et
- une augmentation de 19,5% des autres frais opérationnels.

Au total, le résultat opérationnel consolidé exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires a augmenté d'un exercice à l'autre pour représenter 12,5% en 2005 contre 11,9% en 2004.

6.4.1.7 Résultat opérationnel ajusté

Le résultat opérationnel ajusté est défini comme le résultat opérationnel retraité des amortissements liés à l'acquisition de Legrand France et des pertes de valeur des *goodwills*. Le résultat opérationnel ajusté a augmenté de 7,6% à 509,0 millions d'euros en 2005 contre 473,2 millions d'euros en 2004 du fait :

- d'une augmentation en France de 10,5% pour atteindre 185,8 millions d'euros en 2005 contre 168,2 millions d'euros en 2004 et représenter 18,9% du chiffre d'affaires en 2005 par rapport à 18,0% en 2004 ;
- d'une augmentation en Italie de 6,9% pour atteindre 168,3 millions d'euros en 2005 contre 157,5 millions d'euros en 2004 et représenter 26,6% du chiffre d'affaires en 2005 par rapport à 26,4% en 2004 ;
- d'une augmentation dans certains pays de la zone Reste de l'Europe, notamment les Pays-Bas, l'Autriche, la Hongrie, le Portugal, la Belgique, la Suisse et d'une diminution en Espagne, en Allemagne et au Royaume-Uni ;
- d'une forte augmentation aux Etats-Unis et Canada de 18,0% pour atteindre 56,4 millions d'euros en 2005 contre 47,8 millions d'euros en 2004 et représenter 9,1% du chiffre d'affaires en 2005 par rapport à 8,9% en 2004 ;

- d'une augmentation dans certains pays de la zone Reste du Monde, notamment au Chili, au Costa Rica, à Hong Kong, en Egypte, en Inde et au Maroc et d'une diminution au Brésil et au Mexique du fait d'une conjoncture défavorable.

6.4.1.8 Produits et charges financiers

Les frais financiers nets ont diminué à 181,1 millions d'euros en 2005 (dont 150,7 millions d'euros correspondant à des intérêts ayant un impact sur la trésorerie et 59,0 millions d'euros à des frais financiers sans impact sur la trésorerie au titre du prêt d'actionnaires représenté par des obligations subordonnées) contre 231,4 millions d'euros en 2004 (dont 182,9 millions d'euros correspondant à des intérêts ayant un impact sur la trésorerie et 59,2 millions d'euros à des frais financiers sans impact sur la trésorerie au titre du prêt d'actionnaires représenté par des obligations subordonnées). Les frais financiers nets ont diminué de 21,7% en 2005 par rapport à 2004. Les frais financiers nets se sont élevés à 5,6% du chiffre d'affaires en 2005 contre 7,9% en 2004. La diminution des frais financiers nets tient à un plus faible niveau d'endettement et à des conditions plus favorables obtenues en décembre 2004 avec la mise en place d'une ligne de crédit remplaçant la ligne de crédit senior mise en place en décembre 2002.

6.4.1.9 Gains et pertes de change

Les pertes de change s'élèvent à 32,3 millions d'euros en 2005, contre un gain de change de 5,8 millions d'euros en 2004. Cette variation de gains et pertes de change de 38,1 millions d'euros s'explique essentiellement par l'évolution du taux du dollar américain.

6.4.1.10 Impôt sur les résultats

La charge d'impôt sur les résultats consolidés s'élève à 89,8 millions d'euros en 2005 contre 46,6 millions d'euros en 2004. En 2005, Legrand a enregistré un résultat avant impôts de 193,6 millions d'euros tenant principalement à un résultat opérationnel en hausse et des coûts financiers en baisse. En 2004, Legrand a enregistré un résultat avant impôts de 74,6 millions d'euros tenant principalement à un résultat opérationnel en hausse et à des frais financiers moins élevés, partiellement compensés par une perte de 50,7 millions d'euros liée au remboursement anticipé de l'endettement consécutif au refinancement de certaines dettes en 2004 (Voir la Note 21 annexée aux états financiers consolidés mentionnés au Chapitre 10 du présent document de base).

6.4.1.11 Résultat net

Le résultat net consolidé s'est élevé à 103,8 millions d'euros en 2005 par rapport à 28,0 millions d'euros en 2004 et résulte principalement :

- d'une augmentation de 57,4 millions d'euros du résultat opérationnel ; et
- d'une diminution de 62,9 millions d'euros des coûts financiers nets ;

partiellement compensées par :

- une augmentation de 43,2 millions d'euros du montant de l'impôt sur les bénéfices.

6.4.2 Comparaison de l'année 2004 par rapport à l'année 2003

Legrand Holding SA
Exercice clos le 31 décembre
2004 2003
(en millions d'euros)

Chiffre d'affaires	2.926,3	2.761,8
Charges opérationnelles		
Coût des ventes	(1.505,7)	(1.569,6)
Frais administratifs et commerciaux	(760,9)	(734,6)
Frais de recherche et développement	(233,9)	(258,5)
Autres produits (charges) opérationnels	(77,5)	(92,1)
Résultat opérationnel	348,3	107,0
Charges financières	(257,5)	(322,1)
Produits financiers	26,1	28,2
Gains (Pertes) de change	5,8	3,5
Perte sur extinction de dette	(50,7)	0,0
Coûts financiers	(276,3)	(290,4)
Quote-part du résultat des entreprises associées	2,6	2,4
Résultat avant impôts	74,6	(181,0)
Impôts sur les résultats	(46,6)	21,9
Résultat net de l'exercice	28,0	(159,1)
Résultat net revenant à :		
– Legrand Holding SA	26,8	(160,0)
– Intérêts minoritaires	1,2	0,9

Le tableau ci-dessous présente le calcul détaillé du résultat opérationnel ajusté défini comme le résultat opérationnel retraité des amortissements liés à l'acquisition de Legrand France et des pertes de valeur des *goodwills*.

2004 2003
(en millions d'euros)

Résultat net de l'exercice	28,0	(159,1)
Impôts sur les résultats	46,6	(21,9)
Quote-part du résultat des entreprises associées	(2,6)	(2,4)
Perte sur extinction de dette	50,7	0,0
(Gains) Pertes de change	(5,8)	(3,5)
Produits financiers	(26,1)	(28,2)
Charges financières	257,5	322,1
Résultat opérationnel	348,3	107,0
Amortissements liés à l'acquisition de Legrand France	124,9	132,9
Pertes de valeur des <i>goodwills</i>	0,0	0,0
Revalorisation des stocks lors de l'acquisition de Legrand France	0,0	125,8
Résultat opérationnel ajusté	473,2	365,7
Charges liées aux restructurations	22,4	32,2
Résultat opérationnel ajusté Récurrent	495,6	397,9

6.4.2.1 Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires consolidé a augmenté de 6,0% à 2.926,3 millions d'euros en 2004, contre 2.761,8 millions d'euros en 2003, en raison :

- d'une augmentation de 8,8% du chiffre d'affaires à périmètre de consolidation et taux de change constants ;

partiellement compensée par :

- une diminution de 2,6% du chiffre d'affaires imputable à l'évolution défavorable des taux de change en 2004 par rapport à 2003, en particulier la baisse du dollar qui a perdu 9,0% par rapport à l'euro.

La progression du chiffre d'affaires à périmètre de consolidation et taux de change constants tient à une augmentation du chiffre d'affaires sur toutes les zones et plus particulièrement dans les zones Reste de l'Europe et Reste du Monde ainsi qu'aux Etats-Unis et au Canada. Sur une base consolidée, la demande des produits de Legrand a augmenté en 2004 sur les marchés résidentiel et tertiaire alors que la reprise sur le marché industriel ne s'était pas encore manifestée.

A périmètre de consolidation et taux de change constants, l'évolution du chiffre d'affaires par zone de destination entre 2004 et 2003 était la suivante (le chiffre d'affaires par zone de destination correspond aux ventes de Legrand à des tiers sur une zone géographique donnée) :

France	+5,1%
Italie	+3,7%
Reste de l'Europe	+13,8%
Etats-Unis et Canada	+12,8%
Reste du Monde	+11,7%
Total	+8,8%

France. Le chiffre d'affaires en France a augmenté de 5,0% en 2004 à 815,5 millions d'euros contre 776,5 millions d'euros en 2003. Cette progression tient à une augmentation du chiffre d'affaires de 5,1%, à périmètre constant, imputable à une hausse de la demande des produits de Legrand en France grâce, notamment, à la bonne performance des équipes commerciales.

Italie. Le chiffre d'affaires en Italie a augmenté de 3,6% à 577,8 millions d'euros en 2004 contre 557,5 millions d'euros en 2003. Cette progression tient essentiellement à une augmentation du chiffre d'affaires de 3,7%, à périmètre constant. Cette progression comparée au résultat de 2003 tient essentiellement à une augmentation de la demande des produits de Legrand sur le marché résidentiel, et dans une moindre mesure, de la demande des produits du Groupe sur le marché tertiaire grâce, notamment, à la forte mobilisation de ses équipes commerciales.

Reste de l'Europe. Le chiffre d'affaires dans la zone Reste de l'Europe a augmenté de 13,9%, à 591,4 millions d'euros en 2004 contre 519,3 millions d'euros en 2003. Cette progression tient essentiellement à une augmentation de 13,8% du chiffre d'affaires à périmètre et taux de change constants. Le chiffre d'affaires du Groupe a particulièrement augmenté dans le sud de l'Europe dans des pays tels que l'Espagne, la Grèce et la Turquie ainsi qu'en Europe de l'Est dans des pays tels que la Russie et la Pologne, où le chiffre d'affaires a enregistré une augmentation à deux chiffres à périmètre et taux de change constants. Le nord de l'Europe présentait des signes de redressement économique.

Etats-Unis et Canada. Le chiffre d'affaires dans la zone Etats-Unis et Canada a augmenté de 2,6%, à 533,6 millions d'euros en 2004 contre 520,2 millions en 2003. Cette progression résulte principalement d'une augmentation de 12,8% du chiffre d'affaires à périmètre et taux de change constants, en raison d'une augmentation continue des ventes sur le marché résidentiel, de ventes encourageantes sur le marché industriel et d'une légère augmentation sur le marché tertiaire, partiellement compensée par une baisse de 9,0% du chiffre d'affaires imputable aux variations défavorables des taux de change.

Reste du Monde. Le chiffre d'affaires dans la zone Reste du Monde a augmenté de 5,1%, à 408,0 millions d'euros en 2004 contre 388,3 millions d'euros en 2003. Cette progression résulte d'une augmentation de 11,7% du chiffre d'affaires, à périmètre et taux de change constants, imputable en particulier à une croissance du chiffre d'affaires à deux chiffres en Asie (notamment

en Inde et en Thaïlande) et en Amérique latine (notamment au Brésil et au Chili), partiellement compensée par une baisse de 5,5% du chiffre d'affaires due aux variations des taux de change.

6.4.2.2 Charges opérationnelles

Coût des ventes

Le coût des ventes consolidé a diminué de 4,1% à 1.505,7 millions d'euros en 2004 contre 1.569,6 millions d'euros en 2003. Hors incidence d'une charge exceptionnelle sans impact sur la trésorerie de 125,8 millions d'euros en 2003 relative à la réévaluation des stocks dans le cadre de l'acquisition de Legrand France en 2002, le coût des ventes a augmenté de 4,3% en 2004 par rapport à 2003. Sur la même base, le coût des ventes en pourcentage du chiffre d'affaires a diminué à 51,5% en 2004 contre 52,3% en 2003.

Hors incidence d'une charge exceptionnelle sans impact sur la trésorerie de 125,8 millions d'euros en 2003 relative à la réévaluation des stocks dans le cadre de l'acquisition de Legrand France en 2002, l'augmentation du coût des ventes résulte principalement des augmentations :

- du volume des matières premières et composants consommés en raison d'un chiffre d'affaires consolidé plus élevé ;
- du volume des composants achetés en raison de l'application systématique à tout projet de l'approche "make or buy" ;
- des prix des matières premières et des composants ; et
- des coûts de production liés à la sous-traitance en raison du transfert de certaines activités de fabrication à des producteurs à moindre coût ;

dont l'impact a été partiellement compensé par :

- une diminution des coûts de production liée aux coûts salariaux et aux charges sociales en raison d'une diminution de 3,5% des effectifs de production totaux du Groupe compte tenu de fortes baisses, notamment en France, au Royaume-Uni, au Mexique et en Autriche en raison :
 - du transfert de certaines productions à des sous-traitants ou à des unités du Groupe ayant des coûts moindres telles que celles localisées à Hong Kong, en Turquie et en Chine ; et
 - de la récente fermeture d'usines au Royaume-Uni, en Autriche, en Pologne, à Singapour, au Brésil, au Mexique, en France et aux Etats-Unis ;
- une diminution des charges d'amortissement en raison d'une diminution des investissements industriels (par exemple en France, en Italie et aux Etats-Unis) résultant de l'application systématique à tout projet de l'approche "make or buy", de la spécialisation des sites de production et du transfert de certaines productions vers des pays où les besoins d'investissement sont moindres ; et
- une réduction du coût des achats liée à la nouvelle organisation des achats.

6.4.2.3 Frais administratifs et commerciaux

Les frais administratifs et commerciaux ont augmenté de 3,6% à 760,9 millions d'euros en 2004 contre 734,6 millions d'euros en 2003. Cette augmentation provient en partie de :

- l'augmentation des initiatives marketing visant à développer la présence du Groupe sur les marchés émergents, tels que l'Inde et la Russie, ainsi qu'en Italie, en Espagne et aux Etats-Unis. Les effectifs marketings et commerciaux moyens pondérés ont ainsi augmenté de 2,8% en 2004 par rapport à 2003. Par ailleurs, trois filiales ou bureaux de représentation ont été ouverts en 2004 ; et
- des dépenses commerciales plus élevées liées à un chiffre d'affaires plus important ;

dont l'impact a été partiellement compensé par :

- des initiatives de réduction des coûts, telles qu'une réduction des effectifs administratifs moyens pondérés de 1,5% en 2004 par rapport à 2003, particulièrement en Italie, en Autriche, en Pologne et au Mexique.

Les frais commerciaux ont significativement augmenté en France, en Italie et dans les zones Etats-Unis et Canada et Reste de l'Europe, en particulier en Espagne, au Royaume-Uni, en Russie et en Turquie, et dans la zone Reste du Monde, notamment en Australie, au Chili et en Chine.

Exprimés en pourcentage du chiffre d'affaires, les frais administratifs et commerciaux ont diminué à 26,0% en 2004 contre 26,6% en 2003.

6.4.2.4 Frais de recherche et développement

En 2004, les équipes de recherche et développement de Legrand ont travaillé sur de nombreux nouveaux développements, notamment dix-huit projets majeurs concernant le lancement de nouvelles gammes de produits. Legrand a lancé 15 nouvelles gammes de produits en 2004, y compris sa gamme de domotique *In One By Legrand*, la première borne wi-fi murale et la nouvelle gamme XL³ d'armoires électriques pour les immeubles tertiaires offrant aux utilisateurs finaux de nouveaux standards de confort et de sécurité ainsi qu'un accès aux technologies les plus récentes.

Conformément à la norme IAS 38 "Immobilisations Incorporelles", le Groupe a mis en œuvre depuis le 1er janvier 2004 un système interne de mesure et de comptabilisation des immobilisations incorporelles des frais de recherche et développement à immobiliser. A ce titre, 17,1 millions d'euros de frais de recherche et développement ont été capitalisés en 2004. Comme un tel système n'existait pas en 2003, aucun coût de développement n'a été capitalisé sur cette période. Aucune charge d'amortissement de frais de recherche et développement capitalisés n'a été enregistrée au titre de 2004.

Les frais de recherche et développement ont atteint 258,5 millions d'euros en 2003 et 233,9 millions d'euros en 2004, comprenant notamment les amortissements liés à l'acquisition de Legrand France.

Hors incidence des amortissements liés à l'acquisition de Legrand France, et en prenant en compte les frais de recherche et développement capitalisés, les dépenses en numéraire de recherche et développement ont augmenté de 4,0% et s'élevaient à 141,0 millions d'euros en 2004 (soit 4,8% du chiffre d'affaires) contre 135,6 millions d'euros en 2003 (soit 4,9% du chiffre d'affaires).

Au 31 décembre 2004, la recherche et développement concernait 1.482 salariés dans environ seize pays, dont plus de 52% en France et 26% en Italie. Au 31 décembre 2003, la recherche et le développement concernait 1.480 salariés dans environ vingt pays, dont plus de 50% en France et 25% en Italie.

	Calcul des dépenses de recherche et développement	
	2004	2003
	(en millions d'euros)	
Frais de recherche et développement	(233,9)	(258,5)
Ecritures comptables d'acquisition	110,0	122,9
Dotation aux amortissements des frais de recherche et développement capitalisés	0,0	0,0
Frais de recherche et développement hors amortissement et amortissements liés à l'acquisition de Legrand France	(123,9)	(135,6)
Frais de recherche et développement capitalisés	(17,1)	0,0
Dépenses de recherche et développement de l'exercice	(141,0)	(135,6)

6.4.2.5 Autres produits et charges opérationnels

En 2004, les autres produits et charges opérationnels ont diminué de 15,9% et s'élevaient à 77,5 millions d'euros contre 92,1 millions d'euros en 2003. Cette diminution est due pour l'essentiel à des coûts de restructuration moins importants en 2004. En 2004, les coûts de restructuration se rapportent notamment au plan de départ anticipé à la retraite mis en œuvre en France et à la fermeture d'usines aux Etats-Unis.

6.4.2.6 *Résultat opérationnel*

Le résultat opérationnel du Groupe a augmenté à 348,3 millions d'euros en 2004 contre 107,0 millions d'euros en 2003. Cette progression résulte principalement :

- d'une hausse de 6,0% du chiffre d'affaires ;
- d'une diminution de 4,1% du coût des ventes due notamment à une charge exceptionnelle sans impact sur la trésorerie de 125,8 millions d'euros constatées en 2003 et à une productivité améliorée ;
- d'une diminution de 9,5% des frais de recherche et développement tenant essentiellement à la baisse des amortissements liés à l'acquisition de Legrand France et à la capitalisation des frais de recherche et développement conformément à la norme IAS 38 en 2004 ; et
- d'une diminution de 15,9% des autres frais opérationnels ;

partiellement compensées par :

- une hausse de 3,6% des frais administratifs et commerciaux.

Au total, le résultat opérationnel consolidé exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires a augmenté à 11,9% en 2004 contre 3,9% en 2003.

6.4.2.7 *Résultat opérationnel ajusté*

Le résultat opérationnel ajusté est défini comme le résultat opérationnel retraité des amortissements liés à l'acquisition de Legrand France et des pertes de valeur des *goodwills*. Le résultat opérationnel ajusté a fortement augmenté de 29,4% à 473,2 millions d'euros en 2004 contre 365,7 millions d'euros en 2003 du fait :

- d'une augmentation en France de 29,8% pour atteindre 168,2 millions d'euros en 2004 contre 129,6 millions d'euros en 2003 et représenter 18% du chiffre d'affaires en 2004 par rapport à 14,4% en 2003 ;
- d'une augmentation en Italie de 21,7% pour atteindre 157,5 millions d'euros en 2004 contre 129,4 millions d'euros en 2003 et représenter 26,4% du chiffre d'affaires en 2004 par rapport à 22,8% en 2003 ;
- d'une augmentation dans certains pays de la zone Reste de l'Europe, notamment l'Espagne, le Portugal, la Turquie, la Belgique, le Royaume-Uni, l'Allemagne, la Pologne et la Russie ; et
- d'une augmentation dans certains pays de la zone Reste du Monde, notamment le Brésil, le Chili, la Colombie, Hong Kong, la Thaïlande et l'Inde.

Le résultat opérationnel ajusté a augmenté de manière plus modérée aux Etats-Unis et au Canada de 13%, en raison des frais de restructuration plus élevés en 2004 par rapport à 2003 dûs à la fermeture de trois usines. Il a atteint 47,8 millions d'euros en 2004 contre 42,3 millions d'euros en 2003 et représentait 8,9% du chiffre d'affaires en 2004 contre 8,0% en 2003.

A l'inverse, le résultat opérationnel a diminué en Autriche en raison des frais de restructuration liés à la fermeture d'une usine, ainsi qu'en Hongrie, au Mexique et au Costa Rica en raison d'une conjoncture économique locale défavorable.

6.4.2.8 *Coûts financiers*

Les coûts financiers nets ont diminué à 231,4 millions d'euros en 2004 (dont 182,9 millions d'euros correspondant à des intérêts ayant un impact sur la trésorerie et 59,2 millions d'euros à des frais financiers sans impact sur la trésorerie au titre du prêt d'actionnaires représenté par des obligations subordonnées) contre 293,9 millions d'euros en 2003 (dont 202,2 millions d'euros correspondant à des intérêts ayant un impact sur la trésorerie, 56,8 millions d'euros à des coûts financiers sans impact sur la trésorerie au titre du prêt d'actionnaires représenté par des obligations subordonnées et 56,8 millions d'euros aux produits issus de la monétisation d'une partie des contrats de *swap* conclus dans le cadre des Obligations *Yankee*). Hors le revenu financier exceptionnel résultant de la monétisation des contrats de *swap* conclus au titre des Obligations *Yankee* en 2003, les coûts financiers nets ont diminué de 34,0% en 2004 par rapport à 2003. Sur la même base, les coûts financiers nets se sont élevés

à 7,9% du chiffre d'affaires en 2004 contre 12,7% en 2003. La diminution des coûts financiers nets tient à un plus faible niveau d'endettement net.

6.4.2.9 Impôt sur les résultats

La charge d'impôt sur les résultats consolidés a augmenté à 46,6 millions d'euros en 2004 contre un résultat fiscal de 21,9 millions d'euros en 2003. En 2003, Legrand a enregistré une perte avant impôts de 181,0 millions d'euros tenant principalement aux amortissements et à une charge exceptionnelle sans impact sur la trésorerie relative à la réévaluation des stocks dans le cadre de l'acquisition de Legrand France en 2002 et à des frais financiers élevés, partiellement compensés par le produit exceptionnel résultant de la monétisation des contrats de *swap* conclus au titre des Obligations *Yankee*. En 2004, Legrand a enregistré un résultat avant impôts de 74,6 millions d'euros tenant principalement à un résultat opérationnel en hausse et à des frais financiers moins élevés, partiellement compensés par une perte de 50,7 millions d'euros liée au remboursement anticipé de l'endettement consécutif au refinancement de certaines dettes en 2004 (Voir la Note 21 annexée aux états financiers consolidés mentionnés au chapitre 10 du présent document de base).

6.4.2.10 Résultat net (perte)

Le résultat consolidé s'est élevé à 28,0 millions d'euros en 2004 par rapport à une perte de 159,1 millions d'euros en 2003 et résulte principalement :

- d'une augmentation de 241,3 millions d'euros du résultat opérationnel ; et
- d'une diminution de 14,1 millions d'euros des coûts financiers ;

partiellement compensées par :

- une perte de 50,7 millions d'euros due au remboursement anticipé de la dette ; et
- une augmentation de 68,5 millions d'euros du montant de l'impôt sur les bénéfices.

6.5 LIQUIDITES ET RESSOURCES EN CAPITAL

Pour une description du capital de la Société, les investisseurs sont invités à se référer aux Notes 10 et 12 annexées aux états financiers consolidés mentionnés au Chapitre 10 et au paragraphe 11.1 du présent document de base.

6.5.1 Flux de trésorerie

6.5.1.1 Flux de trésorerie historiques

Le tableau ci-dessous résume les flux de trésorerie pour les exercices clos les 31 décembre 2005, 2004 et 2003 :

	Legrand Holding SA		
	Exercice clos le 31 décembre		
	2005	2004	2003
	<i>(en millions d'euros)</i>		
Flux de trésorerie issus des opérations courantes	450,5	429,4	271,0
Flux de trésorerie employés dans ou générés par les opérations d'investissement	(481,9)	52,4	114,5
Flux de trésorerie employés dans ou générés par les opérations financières	87,8	(481,6)	(886,0)
Variation de la trésorerie	64,9	0,4	(491,1)
Dépenses d'investissement et frais de développement capitalisés	(133,5)	(112,8)	(112,6)

Pour une description des flux de trésorerie, les investisseurs sont invités à se référer au tableau des flux de trésorerie consolidés figurant dans les états financiers consolidés de la Société.

6.5.1.2 Flux de trésorerie issus des opérations courantes

Les flux de trésorerie issus des opérations courantes ont augmenté pour s'établir à 450,5 millions d'euros au 31 décembre 2005, contre 429,4 millions d'euros au 31 décembre 2004. Cette hausse de 21,1 millions d'euros en 2005 est essentiellement due à une hausse 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) de 19,1% qui s'élève à 441,0 millions d'euros au 31 décembre 2005 contre 370,3 millions d'euros au 31 décembre 2004 et à des variations du besoin en fonds de roulement.

Les flux de trésorerie issus des opérations courantes ont augmenté de 58,5% à 429,4 millions d'euros au 31 décembre 2004 contre 271,0 millions d'euros au 31 décembre 2003. Cette hausse de 158,4 millions d'euros en 2004 est due à une hausse de la marge brute d'autofinancement de 23,0% qui s'élève à 370,3 millions d'euros au 31 décembre 2004 contre 301,0 millions d'euros au 31 décembre 2003 et à des variations très favorables du besoin en fonds de roulement.

6.5.1.3 Flux de trésorerie employés dans ou générés par les opérations d'investissement

Les flux de trésorerie employés dans les opérations d'investissements au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2005 se sont élevés à 481,9 millions d'euros, contre 52,4 millions d'euros générés par les opérations d'investissement pendant l'exercice clos le 31 décembre 2004. Cette progression est essentiellement due à une augmentation de 399,8 millions d'euros des investissements en participations consolidées liée en majeure partie aux récentes acquisitions, une augmentation des investissements et des frais de développement capitalisés ainsi qu'une diminution des produits des cessions de valeurs mobilières et des immobilisations.

Les investissements et les frais de développement capitalisés se sont élevés à 133,5 millions d'euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2005 (dont 21,5 millions d'euros liés aux frais de développements capitalisés), soit une augmentation de 18,4% par rapport aux investissements et aux frais de développement capitalisés de 112,8 millions d'euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004 (dont 17,1 millions d'euros liés aux frais de développements capitalisés).

Les flux de trésorerie générés par les opérations d'investissement au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004 se sont élevés à 52,4 millions d'euros, contre 114,5 millions d'euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2003. Cette diminution résulte essentiellement d'une diminution des produits des cessions de valeurs mobilières en 2004 par rapport à 2003, partiellement compensée par l'absence d'investissement dans les entités consolidées en 2004. En 2003, les flux de trésorerie employés dans les opérations d'investissement ont partiellement été utilisés afin d'acheter les actions de Legrand France détenues par des minoritaires. Le Groupe a par ailleurs perçu en 2003 le produit net de la cession d'une participation minoritaire dans une filiale non consolidée d'un montant de 55 millions d'euros environ et de la monétisation d'une partie des contrats de *swap* conclus dans le cadre des Obligations *Yankee*, soit un revenu de 56,8 millions d'euros.

Les investissements et les frais de développement capitalisés se sont élevés à 112,8 millions d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2004, soit une augmentation de 0,2% par rapport aux 112,6 millions d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2003. Les investissements industriels sont restés stables en raison de l'application systématique à tout projet de l'approche "make or buy" et de la politique globale de la Société visant à optimiser les investissements, dont l'impact a été compensé par la capitalisation de 17,1 millions d'euros de frais de recherche et développement conformément à la norme IAS 38. Toutefois, le niveau des investissements industriels consacrés aux nouveaux produits (y compris les frais capitalisés de recherche et développement) représente 52% des investissements industriels totaux en 2004 contre 37% en 2003. Les investissements industriels sont détaillés au paragraphe 6.6 du présent document de base.

6.5.1.4 Flux de trésorerie employés dans ou générés par les opérations financières

Les flux de trésorerie générés par les opérations financières se sont élevés à 87,8 millions d'euros en 2005 contre 481,6 millions d'euros de flux de trésorerie employés en 2004. Cette augmentation des flux de trésorerie générés par les opérations financières tient essentiellement à une augmentation de la dette utilisée pour financer les acquisitions.

Les flux de trésorerie employés dans les opérations financières se sont élevés à 481,6 millions d'euros en 2004 contre 886,0 millions d'euros en 2003. La diminution significative des flux de trésorerie employés dans les opérations financières résulte

principalement du refinancement du contrat de crédit senior (qui a été remplacé par le Contrat de Crédit 2004) (Voir paragraphe 6.5.2.1 du présent document de base), compensé, en partie, par de nouveaux emprunts au titre du Contrat de Crédit de 2004. En 2003, les flux de trésorerie employés dans les opérations financières étaient liés au remboursement d'emprunts et de billets de trésorerie, partiellement compensés par les nouveaux emprunts.

6.5.2 Endettement

L'endettement brut total du Groupe (défini comme la somme du prêt d'actionnaires représenté par des obligations subordonnées, des emprunts à long terme et à court terme, y compris les TSDI, les billets de trésorerie et les concours bancaires courants) s'élevait à 3.485,9 millions d'euros au 31 décembre 2005 contre 3.222,7 millions d'euros au 31 décembre 2004 et 3.626,4 millions d'euros au 31 décembre 2003. La trésorerie et les valeurs mobilières de placement s'élevaient à 133,8 millions d'euros au 31 décembre 2005 contre 81,4 millions d'euros au 31 décembre 2004 et 100,5 millions d'euros au 31 décembre 2003. Aucun dépôt n'était bloqué au 31 décembre 2005 contre 27,0 millions d'euros au 31 décembre 2004 et 127,5 millions d'euros au 31 décembre 2003. L'endettement net total (défini comme l'endettement brut après déduction de la trésorerie, des valeurs mobilières de placement et des dépôts bloqués) s'élevait à 3.352,1 millions d'euros au 31 décembre 2005 contre 3.114,3 millions d'euros au 31 décembre 2004 et 3.398,4 millions d'euros au 31 décembre 2003.

Le ratio de l'endettement net rapporté aux capitaux propres consolidés était de 613% au 31 décembre 2005 contre 859% au 31 décembre 2004 et 904% au 31 décembre 2003.

Au 31 décembre 2005, l'endettement brut total comprenait principalement :

- 329,6 millions d'euros au titre des Obligations *Yankee* (Voir paragraphe 6.5.2.4 du présent document de base) ;
- 887,3 millions d'euros au titre du Contrat de Crédit 2004 (Voir paragraphe 6.5.2.1 du présent document de base) ;
- 574,3 millions d'euros au titre des obligations à haut rendement (*High Yield*) (Voir paragraphe 6.5.2.5 du présent document de base) ;
- 28,5 millions d'euros au titre des TSDI (Voir paragraphe 6.5.2.3 du présent document de base) ;
- 1.334,8 millions d'euros au titre du prêt d'actionnaires représenté par des obligations subordonnées, y compris les intérêts échus ; et
- 331,4 millions d'euros au titre des autres dettes au 31 décembre 2005, se répartissant essentiellement entre d'autres emprunts, des concours bancaires courants et des engagements de crédit-bail.

Cette situation d'endettement a fait l'objet d'une restructuration significative décrite au paragraphe 4.1.6 du présent document de base.

6.5.2.1 Contrat de Crédit 2004

Au 31 décembre 2005, la Société était débitrice d'un montant de 887,3 millions d'euros au titre du contrat de prêt syndiqué de 1,4 milliard d'euros souscrit en décembre 2004 (le "Contrat de Crédit 2004"). En janvier 2006, la Société a refinancé le Contrat de Crédit 2004 par un nouveau contrat de prêt syndiqué de 2,2 milliards d'euros (Voir paragraphe 6.5.2.2 du présent document de base).

6.5.2.2 Contrat de Crédit 2006

La Société a conclu le 10 janvier 2006 avec cinq arrangeurs mandatés une nouvelle convention de crédit d'un montant de 2,2 milliards d'euros (le "Contrat de Crédit 2006") afin de refinancer en totalité le Contrat de Crédit 2004 à concurrence de 1,4 milliard d'euros, le montant nominal total des obligations seniors à haut rendement (*High Yield*) à concurrence d'environ 574 millions d'euros auxquels s'ajoutent les intérêts courus et le coût de leur remboursement anticipé, ainsi que le remboursement partiel pour un montant de 178 millions d'euros de la partie du prêt d'actionnaires représenté par des obligations subordonnées correspondant au crédit vendeur consenti par Schneider lors de l'acquisition de Legrand France et rendu exigible par le

remboursement des obligations à haut rendement (*High Yield*). Enfin, le Contrat de Crédit 2006 sera utilisé pour les besoins généraux de la Société et pour lui permettre, le cas échéant, de réaliser des acquisitions.

Le Contrat de Crédit 2006 se décompose en une tranche A d'un montant de 700 millions d'euros constituant une facilité multidevises à terme amortissable semestriellement par tranches de 10% du nominal à partir du 10 janvier 2007 jusqu'au 10 juillet 2010 et une dernière échéance de 20% le 10 janvier 2011, une tranche B d'un montant de 1,2 milliard d'euros constituant une facilité multidevises renouvelable par tirages successifs et une tranche C d'un montant de 300 millions d'euros constituant une facilité multidevises à court terme. Les tranches A et B ont une échéance de cinq ans (chacune avec une option de renouvellement de deux fois un an) et la tranche C a une échéance de 364 jours (avec une option de renouvellement pour une période de 364 jours). Le Contrat de Crédit 2006 contient les clauses usuelles de remboursement anticipé obligatoire et de défaut ainsi qu'un covenant financier basé sur la ratio de la dette nette rapportée à l'EBITDA récurrent avec une limite inférieure ou égale à 3,5.

Legrand estime que le refinancement de son endettement par l'intermédiaire du Contrat de Crédit 2006 lui permettra de réduire sa charge d'intérêts financiers récurrents cash annuels d'environ 40 millions d'euros, notamment grâce aux économies sur les frais financiers au titre des obligations à haut rendement (*High Yield*).

6.5.2.3 Titres Subordonnés à Durée Indéterminée (TSDI)

En décembre 1990 et mars 1992, Legrand France a émis des TSDI par placements privés, pour un montant nominal global de 3 milliards de francs (457 millions d'euros) en 1990 et un montant nominal global de 2 milliards de francs (305 millions d'euros) en 1992. Les TSDI ont été émis au pair. Les TSDI n'ont pas de date d'échéance et la Société n'a aucune obligation de les rembourser sauf si elle fait l'objet d'une dissolution volontaire, d'une mise en liquidation ou d'un jugement définitif ordonnant la cession totale de l'entreprise. En cas de remboursement, le paiement du montant du principal des TSDI est subordonné au remboursement intégral de tous les autres créanciers de la Société, autres que créanciers de prêts participatifs ou de titres participatifs non encore amortis.

Legrand France doit payer sur une base semestrielle les intérêts des TSDI à un taux indexé sur l'EURIBOR ou à un taux fixe pour deux séries de TSDI d'une valeur nominale de 375 millions de francs (57 millions d'euros), au cours des quinze premières années suivant chaque émission. Lors de chaque émission, Legrand France a conclu des accords avec des tiers, en vertu desquels ceux-ci ont accepté d'acheter les TSDI à leurs porteurs, quinze ans après leur émission. Aux termes de ces accords, les tiers ont renoncé à tous leurs droits de percevoir les intérêts générés par les TSDI à compter de la date de rachat. En conséquence, aucun autre paiement d'intérêts ne sera dû aux porteurs des TSDI après le quinzième anniversaire de leur date d'émission.

L'obligation de paiement des intérêts au titre du TSDI émis en décembre 1990 s'est terminée en novembre 2005. L'obligation de paiement des intérêts au titre des TSDI émis en mars 1992 se terminera en mars 2007. En 2005, la charge nette en termes de frais financiers au titre des TSDI était de 5,6 millions d'euros. En 2006, la charge nette en termes de frais financiers au titre des TSDI sera de 2 millions d'euros. A compter de mars 2007, en raison de la fin de l'obligation de paiement des intérêts au titre des TSDI émis en mars 1992, la Société ne supportera aucune charge nette en termes de frais financiers au titre des TSDI.

Afin de gérer son exposition au risque de variation des taux d'intérêt, Legrand France a procédé à la couverture de ses obligations de paiement d'intérêts au titre des TSDI en concluant des contrats de *swap* de taux d'intérêt. Après comptabilisation de ces contrats de *swap*, les taux d'intérêts effectifs annuels sur les TSDI s'élevaient à 10,7% en 2003, 10,3% en 2004 et 10,5% en 2005 de la valeur nette comptable moyenne résiduelle des TSDI.

Les émissions de TSDI ont donné lieu à un régime fiscal spécifique dont les modalités d'application ont été précisées par la loi de finance rectificative 2005 votée au cours de l'automne 2005 par le Parlement français. L'application par le Groupe de ces modalités n'a pas d'impact dans les comptes consolidés du Groupe comme expliqué en Note 13 annexée aux états financiers consolidés mentionnés au Chapitre 10 du présent document de base.

6.5.2.4 *Emprunt obligataire américain de 400 millions de dollars portant intérêt au taux de 8,5% arrivant à échéance le 15 février 2025 (Obligations Yankee)*

Le 14 février 1995, Legrand France a émis des titres obligataires d'un montant de 400 millions de dollars portant intérêt au taux de 8,50% et venant à échéance le 15 février 2025 (les "Obligations Yankee"). Les intérêts des Obligations Yankee sont payables semestriellement à terme échu le 15 février et le 15 août de chaque année.

A la date d'émission des Obligations Yankee, Legrand France a conclu un contrat de *swap* de taux d'intérêt sur 30 ans d'un montant nominal de 400 millions de dollars (le "Contrat de Swap Adossé aux Obligations Yankee"). Aux termes de ce contrat de *swap*, le paiement des intérêts dus au titre des Obligations Yankee est calculé sur la base du LIBOR (*London Inter-Bank Offered Rate*) augmenté d'une marge de 0,53% par an (révisable tous les six mois, à terme échu).

Au début du mois de février 2003, la Société a conclu un contrat de *swap* de taux de change concernant les Obligations Yankee aux termes duquel le taux d'intérêt dû au titre du montant principal de 350 millions de dollars a été fixé à 4,6% par an jusqu'en 2008. Le solde de 50 millions de dollars continue de porter intérêt à un taux variable (LIBOR + 0,53%).

En avril 2003, la Société a conclu un contrat de novation de *swap* en vertu duquel elle a vendu la tranche relative aux échéances 2008-2025 du Contrat de *Swap* Adossé aux Obligations Yankee pour un montant en numéraire de 56,8 millions d'euros. En conséquence, à compter de février 2008, les Obligations Yankee porteront de nouveau intérêt à un taux fixe de 8,5%. La Société peut conclure d'autres contrats de *swap* de taux d'intérêt au titre de sa dette à taux variable.

Aux termes des contrats de *swap* de taux d'intérêt conclus par la Société au titre des TSDI et des Obligations Yankee, Legrand France doit constituer des garanties financières par remise de fonds si l'exposition de la contrepartie au risque de crédit de Legrand France, calculée tous les quinze jours selon une méthode de valorisation à la valeur de marché (*mark-to-market*), excède les montants déjà remis en garantie. La contrepartie ne peut cependant exiger un tel dépôt que dans le cas où son exposition dépasse un seuil calculé en fonction de la notation financière de Legrand France. Après l'acquisition de Legrand France, la notation financière de Legrand France était telle que ce seuil était fixé à zéro, et l'exposition des contreparties a amené Legrand France à déposer un montant de 76 millions d'euros sur un compte nanti au profit de Crédit Suisse First Boston, la contrepartie au contrat de *swap*. Toute autre obligation de constituer une garantie financière supplémentaire par remise de fonds devrait être uniquement liée aux variations des taux d'intérêt et non à des modifications ultérieures de la notation financière de Legrand France. En outre, Legrand France a déposé 74 millions d'euros sur un compte auprès de l'agent du crédit au titre du Contrat de Crédit 2004, disponibles uniquement pour les paiements relatifs aux TSDI et aux obligations de couverture accessoires ou pour constituer une garantie financière par remise de fonds dans le cadre de ces obligations de couverture. A la suite de la conclusion du Contrat de Crédit 2004, cette remise de fonds a été libérée conformément aux termes prévus.

6.5.2.5 *Obligations seniors à haut rendement (High Yield)*

En février 2003, la Société a émis un emprunt senior d'un montant de 350,0 millions de dollars portant intérêt au taux de 10,5% arrivant à échéance en 2013 et un emprunt senior d'un montant de 277,5 millions d'euros portant intérêt au taux de 11,0% arrivant à échéance au 15 février 2013. La Société a remboursé toutes les obligations seniors à haut rendement le 15 février 2006 pour un montant global de 674 millions d'euros, incluant notamment une pénalité de remboursement anticipé d'environ 100 millions d'euros.

6.5.2.6 *Prêt d'actionnaires représenté par des obligations subordonnées*

En février 2003, la Société a contracté un prêt d'actionnaires représenté par des obligations subordonnées d'un montant en principal de 1,156 milliard d'euros souscrit par une filiale de la société mère du Groupe. Cet emprunt porte intérêt au taux de 5% par an et est remboursable dans son intégralité, augmenté des intérêts échus, en 2026. Au 31 décembre 2005, le montant du principal et des intérêts était de 1.334,8 millions d'euros. La Société a remboursé une partie de ce prêt d'actionnaires correspondant au crédit vendeur (consenti par Schneider dans le cadre de l'acquisition de Legrand France) d'un montant total (principal et intérêts) d'environ 178 millions d'euros au 15 février 2006 et envisage de rembourser le solde de ce prêt d'actionnaires à l'occasion de l'introduction en bourse envisagée.

6.6 INVESTISSEMENTS INDUSTRIELS

De 1990 à 2002, Legrand a consacré un montant moyen de 8,5% du chiffre d'affaires annuel consolidé aux investissements industriels (ce chiffre ne comprend pas les frais de développement capitalisés qui n'étaient pas capitalisés à cette date). Historiquement, les dépenses annuelles d'investissement industriel ont varié entre 4% et 12% du chiffre d'affaires consolidé au cours des 20 dernières années, les variations annuelles résultant du caractère cyclique des besoins d'investissement. En 2005, les investissements et les frais de développement capitalisés représentaient 4,1% du chiffre d'affaires consolidé (contre 3,9% en 2004 et 4,1% en 2003). La diminution des dépenses d'investissement industriel par rapport aux niveaux historiques résulte des initiatives récentes visant à optimiser la productivité et les capitaux employés, consistant notamment dans l'application systématique à tout projet de l'approche "make or buy", le transfert de certaines productions vers des pays à coûts moindres et dont l'intensité capitalistique est moins importante, l'internationalisation des achats, l'optimisation des sites de production et le recours à la sous-traitance. Les effets de ces mesures ont été partiellement compensés par la capitalisation d'un certain nombre de frais de recherche et développement conformément à la norme IAS 38. En 2004, les dépenses d'investissement industriel ont atteint un niveau historiquement bas en raison des changements structurels exposés ci-dessus, du caractère cyclique du lancement de nouveaux produits et de l'incidence des initiatives en matière de restructuration. Legrand a néanmoins l'intention d'augmenter le niveau des dépenses d'investissement industriel et de le porter à un niveau compris entre 5% et 6% du chiffre d'affaires consolidé considérant que les investissements dans de nouveaux produits ainsi que le remplacement et l'amélioration constants des équipements de production sont essentiels pour lui permettre de maintenir et d'augmenter ses parts de marché.

6.7 ENGAGEMENTS HORS BILAN

Le Groupe n'a contracté aucun engagement hors bilan qui a ou pourrait raisonnablement avoir un effet présent ou futur sur sa situation financière, la modification de sa situation financière, de ses revenus et dépenses, ses résultats, son résultat opérationnel, ses liquidités, ses dépenses d'investissement industriel ou ses réserves qui pourrait présenter un risque pour les investisseurs (Voir la Note 22 annexée aux états financiers consolidés mentionnés au Chapitre 10 du présent document de base).

6.8 RECAPITULATIF DES ENGAGEMENTS

Le tableau ci-dessous résume les obligations contractuelles, engagements commerciaux et principales échéances de paiement de la Société sur une base consolidée au 31 décembre 2005.

Au 31 décembre 2005	Total	Echéancier de paiement par période			Au-delà de 5 ans
		A moins d'un an	Entre 1 et 3 ans <i>(en millions d'euros)</i>	Entre 4 et 5 ans	
Emprunts	2.097,6	310,4	445,7	428,7	912,8
Emprunt entre parties liées	1.334,8	–	–	–	1.334,8
Engagements de crédit-bail	25,0	8,9	10,0	2,7	3,4
Titres Subordonnés à Durée Indéterminée (TSDI)	28,5	19,0	9,5	–	–
Total des engagements	3.485,9	338,3	465,2	431,5	2.251,0

6.9 VARIATIONS DES TAUX DE CHANGE

Un grand nombre de filiales étrangères du Groupe opère dans des pays qui ne font pas partie de la zone euro. Environ 36% du chiffre d'affaires en 2005 a été réalisé dans des devises autres que l'euro (principalement le dollar US). En conséquence, le résultat opérationnel consolidé du Groupe a été et pourra être significativement affecté par les variations du taux de change entre l'euro et ces autres devises.

Pour préparer ses états financiers consolidés, la Société doit convertir en euros les actifs et passifs ainsi que les produits et charges qui sont comptabilisés dans d'autres devises. En conséquence, les variations du taux de change des devises étrangères affectent le montant de ces postes dans les états financiers consolidés, même si leur valeur reste inchangée dans leur devise d'origine. Dans la mesure où le Groupe encourt des dépenses qui ne sont pas libellées dans la même devise que celle dans laquelle les produits correspondants sont réalisés, les variations du taux de change peuvent entraîner une augmentation du niveau des dépenses exprimées en pourcentage du chiffre d'affaires affectant la rentabilité et les *cash flows*.

Le bilan est converti en utilisant le taux de change à la clôture de la période et le compte de résultat et les données de trésorerie en utilisant le taux de change moyen sur la période. La conversion des états financiers des filiales opérant dans des économies soumises à inflation est réalisée en enregistrant les stocks et les immobilisations aux taux de change historiques et les profits et pertes résultant de la conversion des états financiers de ces filiales sont comptabilisés au compte de résultat consolidé dans la rubrique "Gain de change".

Le tableau ci-dessous présente, pour les périodes et dates indiquées, certaines informations relatives au taux de change euro / dollar à l'achat en milieu de journée de 2003 à janvier 2006, exprimées en euro par rapport au dollar. Ces informations sont communiquées à titre indicatif et ne sont pas représentatives des taux de change utilisés par Legrand pour préparer ses états financiers consolidés :

<i>(euro par dollar)</i>	Taux de clôture	Taux moyen ⁽¹⁾	Plus haut	Plus bas
2003	0,80	0,88	0,97	0,80
2004	0,74	0,80	0,85	0,73
2005	0,84	0,80	0,86	0,74
2006				
Janvier 2006	0,82	0,82	0,83	0,81

(1) Le taux moyen de l'euro est calculé sur la moyenne des données de fin de mois pour la période annuelle concernée ou sur la moyenne des taux à l'achat en milieu de journée de chaque jour ouvré de la période mensuelle concernée.

Des couvertures naturelles sont recherchées, lorsque la direction le juge approprié, en faisant correspondre les coûts de financement aux revenus dans chacune des principales devises dans lesquelles Legrand opère.

La Société conclut périodiquement des contrats en devises étrangères afin de couvrir certains engagements, transactions ou revenus étrangers. Ces dernières années, ces opérations de couverture ont principalement concerné certaines ventes intragroupes réalisées entre les principales filiales étrangères, libellées dans les devises locales respectives de ces filiales. La Société ne réalise pas d'opérations de couverture sur les actifs monétaires nets de ses filiales.

6.10 INFORMATIONS QUANTITATIVES ET QUALITATIVES CONCERNANT LES RISQUES DE MARCHÉ

La gestion des risques financiers de Legrand concerne principalement les domaines majeurs que sont les risques de marché, les risques de crédit et les risques de liquidité.

L'objectif général de la politique de trésorerie est d'identifier, évaluer et couvrir le risque financier. Legrand tend à minimiser les effets négatifs de l'exposition aux risques financiers sur la rentabilité de l'activité sous-jacente et donc sur la performance financière de la Société.

La politique de trésorerie de Legrand est constituée de principes de gestion globale des risques financiers et prévoit des politiques opérationnelles spécifiques pour des domaines tels que le risque de taux d'intérêt, le risque de taux de change, le risque de matières premières, l'utilisation d'instruments dérivés et l'investissement des liquidités excessives. La politique de Legrand consiste à ne pas s'engager dans des transactions impliquant des instruments financiers de nature spéculative. En conséquence, toutes les transactions portant sur des instruments financiers sont exclusivement conclues pour les besoins de la gestion de la couverture des risques de taux d'intérêt, de taux de change et de matières premières.

6.10.1 Risque de marché

Le risque de marché est le risque de pertes découlant de mouvements négatifs des taux et prix du marché tels que les taux d'intérêt, les taux de change et les prix des matières premières.

6.10.2 Risque de change

La Société opère au niveau international et est, en conséquence, exposée à un risque de change découlant de plusieurs devises étrangères. Les actifs et passifs libellés en devises étrangères ainsi que les engagements de vente fermes et à terme donnent naissance à un risque de change. Des couvertures naturelles sont recherchées, lorsque la direction le juge approprié, en faisant correspondre les coûts de financement et les produits opérationnels dans chacune des principales devises dans lesquelles Legrand opère. La Société utilise également des instruments financiers à terme et des *swaps* sur devises afin de gérer son exposition au risque de change.

La Société estime que, tous les autres paramètres demeurant inchangés, une augmentation de 10% du taux de change de l'euro par rapport à toutes les autres devises en 2005 (Voir paragraphe 6.9 du présent document de base) aurait entraîné une diminution du chiffre d'affaires d'environ 107 millions d'euros et du résultat opérationnel d'environ 9 millions d'euros sur l'exercice clos le 31 décembre 2005.

Le tableau ci-dessous présente les actifs (trésorerie et valeurs mobilières de placement) et passifs financiers (emprunts non courants) en devises au 31 décembre 2005 :

	Actif Trésorerie et Valeurs mobilières de placement	Passif Emprunts non courants
	<i>(en millions d'euros)</i>	
Euro	36,1	1.457,4
Dollar	83,7	355,0
Autres devises	14,0	1,4
Total	133,8	1.813,8

Le tableau ci-dessous présente une répartition du chiffre d'affaires et des coûts opérationnels par devises au 31 décembre 2005 :

	Chiffre d'affaires (en milliers d'euros)		Coûts opérationnels hors amortissements liés à l'acquisition	
Euro	2.066.737	64%	1.661.462	61%
Dollar	622.270	19%	566.035	21%
Autres devises	558.865	17%	511.362	18%
Total	3.247.873	100%	2.738.859	100%

6.10.3 Risque de taux d'intérêt

Le risque de taux d'intérêt est essentiellement généré par des éléments d'actif et de passif portant intérêt à taux variable. Concernant les éléments de passif à taux variable, la politique de la Société consiste généralement à plafonner la hausse des taux d'intérêt par la mise en place de contrats de *cap*, destinés à limiter le risque tout en gardant la possibilité de bénéficier d'évolutions de taux plus favorables.

Sur la base de l'encours total de la dette de la Société au 31 décembre 2005, Legrand estime qu'une augmentation de 100 points de base des taux d'intérêt (en ce qui concerne son endettement à taux variable) ne devrait pas aboutir à une diminution du résultat avant impôts annuel supérieure à 10 millions d'euros.

Afin de gérer son exposition aux fluctuations des taux d'intérêt, Legrand France a procédé à la couverture de son obligation de paiement des intérêts dûs au titre des TSDI en recourant à des contrats de *swap* de taux d'intérêt. Après comptabilisation des contrats de *swap*, les taux d'intérêt effectifs s'élevaient à 10,7% par an en 2003, 10,3% par an en 2004 et 10,5% par an en 2005 de la valeur comptable résiduelle moyenne des TSDI (Voir la Note 20 annexée aux états financiers consolidés mentionnés au Chapitre 10 du présent document de base pour un tableau d'amortissement de la valeur résiduelle comptable).

En vue de couvrir son obligation de payer des intérêts sur les Obligations *Yankee*, la Société a conclu un contrat de *swap* de taux d'intérêt sur 30 ans. Les dates de règlement pour le paiement ou la réception de montants nets dus au titre de ce contrat de *swap* sont les mêmes que celles du paiement des intérêts au titre des Obligations *Yankee*. En tenant compte du contrat de *swap*, le taux d'intérêt effectif des Obligations *Yankee* est le LIBOR (*London Inter-Bank Offered Rate*) augmenté d'une marge de 0,53% par an.

Au début du mois de février 2003, la Société a conclu un contrat de *swap* de change concernant les Obligations *Yankee* aux termes duquel le taux d'intérêt dû au titre du montant principal de 350 millions de dollars a été fixé à 4,6% par an jusqu'en 2008. Le solde de 50 millions de dollars continue de porter intérêt à un taux variable (LIBOR + 0,53%).

En avril 2003, la Société a conclu un contrat de novation de *swap* en vertu duquel elle a vendu la tranche relative aux échéances 2008-2025 du Contrat de *Swap* Adossé aux Obligations *Yankee* pour un montant en numéraire de 56,8 millions d'euros. En conséquence, à compter de février 2008, les Obligations *Yankee* porteront de nouveau intérêt à un taux fixe de 8,5%.

En outre, Legrand SAS a conclu certains contrats de couverture d'un montant nominal de 1 milliard d'euros liés au Contrat de Crédit 2004, refinancé par le Contrat de Crédit 2006. La Société est susceptible de conclure d'autres accords de *swap* de taux d'intérêt au titre de sa dette à taux variable.

6.10.4 Risque de matières premières

La Société est exposée au risque de matières premières généré par les modifications des prix des matières premières. Le Groupe n'a pas conclu, au cours des trois dernières années, de contrats sur matières premières et n'avait pas de contrat à terme en cours au 31 décembre 2005. Environ 327 millions d'euros sur le total des achats de l'exercice 2005 concernaient des matières premières, générant un risque de marché. Considérant qu'une augmentation de 10% du prix de l'ensemble des matières premières qu'elle utilise entraînerait une augmentation théorique de ces frais d'environ 33 millions d'euros sur une base annuelle,

la Société estime que, si les circonstances le permettent, elle pourrait augmenter les prix de vente de ses produits à court terme afin de compenser l'effet de telles augmentations.

6.10.5 Risque de crédit

La Société a conclu des contrats de *swap* de taux d'intérêt et des contrats d'échange avec les principales institutions financières ce qui permet ainsi d'atténuer le risque de contrepartie.

Les autres instruments financiers qui pourraient éventuellement exposer le Groupe à une concentration du risque de crédit sont principalement liés à des liquidités et des investissements à court terme. Ces instruments sont placés auprès d'institutions financières à forte notoriété bénéficiant d'une notation minimum A1 chez Standard and Poor's et la Société contrôle attentivement le montant du risque de crédit auprès de chacune de ces institutions financières.

Par ailleurs, une part substantielle des ventes de la Société est réalisée avec deux principaux clients distributeurs, Sonepar et Rexel. La majeure partie du solde des ventes est également réalisée avec des clients distributeurs de produits électriques mais est diversifiée compte tenu du grand nombre de clients et de leur répartition géographique. La Société atténue le risque de crédit en établissant et en réalisant périodiquement des évaluations de l'encours de crédit accordé à chaque client ainsi qu'en contrôlant régulièrement l'évolution du niveau des dettes impayées.

6.10.6 Risque de liquidité

Legrand considère que les éléments essentiels de la gestion du risque de liquidité sont le contrôle des éventuelles sorties de liquidités nettes, le maintien à des niveaux prudents des actifs bénéficiant d'une forte liquidité et le maintien de l'accès à des sources de financement diversifiées. Ces éléments constituent la base du processus de contrôle mis en œuvre au niveau de Legrand.

6.11 RESUME DES PRINCIPES COMPTABLES SIGNIFICATIFS

Les règles comptables décrites ci-dessous sont celles que la Société considère comme étant sensibles dans la préparation des comptes consolidés. Ces règles comprennent des estimations significatives faites par la direction de la Société en utilisant l'information disponible au moment où de telles estimations sont faites. Une description plus détaillée des règles comptables significatives que la Société utilise dans la préparation de ses états financiers consolidés figure dans la Note 1 annexée aux états financiers consolidés mentionnés au Chapitre 10 du présent document de base.

6.11.1 Immobilisations incorporelles

Le *goodwill* correspond à l'excédent de la valeur d'acquisition sur la juste valeur de l'actif net à la date de l'acquisition. Il n'est pas amorti. Le Groupe détermine s'il y a eu perte de valeur du *goodwill* en évaluant chaque année les facteurs économiques, notamment les futurs flux de trésorerie des opérations courantes, les bénéfices, les tendances et les perspectives, ainsi que la concurrence et d'autres facteurs économiques. La principale méthode permettant de déterminer s'il y a une perte de valeur consiste à évaluer si les flux de trésorerie des opérations courantes actualisés sur trois ans et si la valeur finale seront suffisants pour recouvrer la valeur comptable du *goodwill*. Tout excédent de la valeur comptable sur la juste valeur du *goodwill* donne lieu à la constatation d'une perte.

Les coûts liés aux projets de développement (relatifs à la conception et aux tests de produits nouveaux ou améliorés) sont comptabilisés comme des immobilisations incorporelles lorsqu'il est probable, compte tenu de la faisabilité technique, commerciale et technologique du projet, que celui-ci aura une issue positive, et que lesdits coûts peuvent être évalués de façon fiable. Les coûts de développement sont amortis linéairement à compter de la date de vente du produit sur la période de ses bénéfices attendus, celle-ci n'excédant pas 10 ans.

Les autres frais de développement sont comptabilisés dans les charges de l'exercice au cours duquel ils sont engagés.

Les brevets font l'objet d'un amortissement accéléré, représentatif du rythme de constatation des bénéfices économiques de ces actifs.

Les marques qui ont une durée de vie définie sont amorties :

- sur 20 ans, linéairement, lorsque la direction fait valoir que ces marques peuvent être menacées par un important concurrent sur le long terme mais qu'elle n'a pas l'intention de les remplacer à court terme et qu'elle a bon espoir de les voir contribuer à la trésorerie du Groupe pendant au moins 20 ans ;
- sur 10 ans, selon un mode dégressif, lorsque la direction envisage de les remplacer progressivement par d'autres grandes marques au sein du Groupe.

Les marques qui ont une durée de vie indéfinie ne sont pas amorties et font l'objet d'un test de perte de valeur au minimum annuel dès lors qu'un événement ou de nouvelles circonstances indiquent que la valeur comptable pourrait ne pas être recouvrée.

Les marques sont classées dans les actifs à durée de vie utile indéterminée lorsqu'elles sont en circulation depuis des décennies et que, de l'avis de la direction, elles sont appelées à contribuer indéfiniment à la trésorerie future du Groupe, dans la mesure où il est envisagé de continuer à les utiliser indéfiniment.

Les actifs amortis font l'objet d'un test de perte de valeur dès lors que des événements ou de nouvelles circonstances indiquent que la valeur comptable serait supérieure à la valeur recouvrable. Une perte pour perte de valeur est constatée à hauteur de l'excédent de la valeur comptable de l'actif sur la valeur recouvrable. La valeur recouvrable est la valeur la plus élevée entre la juste valeur de l'actif diminuée des coûts de vente et de la valeur d'utilité.

Les autres immobilisations incorporelles, figurant à l'actif en "Autres valeurs immobilisées", sont amorties linéairement sur des périodes correspondant à leur durée d'utilisation prévue et n'excédant pas 40 ans et 20 ans pour les brevets et les marques.

6.11.2 Juste valeur des instruments financiers

La valeur comptable de la trésorerie, des dépôts à court terme, des créances clients, des dettes fournisseurs, des charges à payer et des emprunts à court terme est proche de leur juste valeur en raison de l'échéance courte de ces instruments. En ce qui concerne les placements à court terme, qui se composent de valeurs mobilières de placement, la juste valeur est déterminée en fonction du prix du marché de ces titres. La juste valeur des dettes à long terme est basée sur les taux d'intérêt actuellement pratiqués pour les émissions de dette assorties de conditions et d'échéances comparables. La juste valeur des contrats de *swap* de taux d'intérêt est le montant estimatif que la contrepartie recevrait ou paierait pour résilier le contrat ; elle est égale à la valeur actuelle des futurs *cash flows* estimatifs.

6.11.3 Instruments dérivés financiers et instruments dérivés sur matières premières

La politique du Groupe est de s'abstenir de réaliser des opérations à caractère spéculatif sur les instruments financiers ; les opérations conclues sur ce type d'instruments sont donc exclusivement dédiées à la gestion et à la couverture des risques de change ou de taux. Au cours des trois derniers exercices, le Groupe n'a pas conclu de contrats sur matières premières. Le Groupe conclut de ce fait périodiquement des contrats de type *swaps*, options et contrats à terme, en fonction de la nature des risques à couvrir.

Les *swaps* de taux d'intérêt, qui ajustent synthétiquement les taux d'intérêt sur certains emprunts, consistent en l'échange de flux d'intérêts à taux fixes ou variables sur la durée de vie du contrat sans échange du notionnel.

Le Groupe conclut périodiquement des contrats sur devises pour couvrir ses engagements, ses opérations ou ses produits étrangers.

Au cours des trois derniers exercices, le Groupe n'a pas conclu de contrats sur matières premières. Les flux de trésorerie générés par les instruments financiers sont présentés dans le tableau des flux de trésorerie sous la rubrique correspondant aux transactions sous-jacentes.

Les produits dérivés sont initialement comptabilisés à leur juste valeur à la date de la conclusion du contrat, celle-ci étant ensuite réévaluée régulièrement. Le mode de comptabilisation des pertes ou gains qui en résultent diffère selon que le dérivé est ou n'est pas désigné comme un instrument de couverture et dépend, s'il s'agit d'une couverture, de la nature de l'élément couvert.

Bien qu'étant en position de couverture des risques, le Groupe a choisi de comptabiliser tous les instruments mis en place à leur juste valeur au bilan, les variations de la juste valeur étant constatées au compte de résultat.

La juste valeur des divers instruments dérivés utilisés aux fins de couverture est indiquée à la Note 23 annexée aux états financiers consolidés mentionnés au Chapitre 10 du présent document de base.

6.11.4 Plans d'options sur actions

Le Groupe gère des régimes de rémunération fondés sur des actions, réglés en instruments de capitaux propres.

Le coût des options sur actions, qui correspond à leur juste valeur à la date d'octroi, est comptabilisé sur la durée de la période d'acquisition. À la date d'arrêté du bilan, le Groupe revoit ses estimations du nombre d'options acquises et comptabilise, s'il y a lieu, l'impact de la révision de l'estimation originale au compte de résultat et un ajustement correspondant des capitaux propres est effectué sur la période d'acquisition restant à courir.

6.11.5 Utilisation d'estimations

La préparation des comptes consolidés conformément aux normes IFRS exige que la direction réalise des estimations et formule des hypothèses qui se traduisent dans la détermination des actifs et des passifs inscrits au bilan, des actifs et passifs éventuels, ainsi que des produits et charges enregistrés dans le compte de résultat de la période comptable considérée. Les résultats réels peuvent différer de ces estimations.

Ces estimations et ces appréciations sont régulièrement revues et se fondent sur l'expérience historique et sur d'autres facteurs, notamment sur des anticipations raisonnables d'événements futurs.

6.11.5.1 Pertes de valeur estimatives des *goodwills* et des immobilisations incorporelles

Le Groupe effectue au moins une fois par an un test de perte de valeur des *goodwills* et des immobilisations incorporelles ayant une durée d'utilité indéfinie, conformément aux principes comptables énoncés à la Note 1.g annexée aux états financiers consolidés mentionnés au Chapitre 10 du présent document de base. Les immobilisations incorporelles dont la durée d'utilité est définie sont amorties sur leur durée d'utilité et font également l'objet de tests de perte de valeur périodiques lorsque certains indicateurs de perte de valeur apparaissent.

L'appréciation de l'existence d'indicateurs de perte de valeur repose sur des facteurs juridiques, sur les conditions de marché et sur la performance opérationnelle des activités acquises. Des événements futurs pourraient amener le Groupe à conclure à l'existence d'indicateurs de perte de valeur et à la perte de valeur de certains actifs incorporels associés aux activités acquises. Toute perte de valeur en résultant pourrait avoir une incidence défavorable non négligeable sur la situation financière consolidée et sur le résultat opérationnel du Groupe.

La comptabilisation des *goodwills* et autres actifs incorporels fait appel au jugement de la direction sur plusieurs points décisifs, notamment pour :

- déterminer les actifs incorporels qui ont une durée d'utilité indéfinie et ne doivent donc pas être amortis ;
- repérer les événements ou changements de situation pouvant indiquer qu'il y a eu perte de valeur ;
- affecter les *goodwills* aux entités comptables génératrices de trésorerie ;
- calculer la juste valeur des entités comptables dans le cadre des tests de perte de valeur annuels des *goodwills* ;
- calculer, s'il y a lieu, la juste valeur implicite du *goodwill*, ce qui suppose d'attribuer un prix d'achat hypothétique à l'entité comptable à la date du test de perte de valeur ;

- estimer les futurs flux de trésorerie actualisés pour les tests périodiques de perte de valeur des immobilisations incorporelles à durée indéterminée ; et
- déterminer la juste valeur des immobilisations incorporelles à durée indéterminée aux fins des tests de perte de valeur annuels.

La juste valeur de l'actif concerné correspond à sa valeur sur un marché actif ou, à défaut, à la valeur actuelle des flux de trésorerie provenant des opérations courantes diminuée des investissements. Le calcul de la juste valeur repose sur nombre d'hypothèses et d'estimations. Une autre estimation faisant appel à des hypothèses différentes, tout en restant raisonnables, pourrait aboutir à de tout autres résultats.

Le Groupe a appliqué les tests de perte de valeur spécifiés à la norme IAS 36 à tous les actifs incorporels non amortis et retenu pour ce faire les hypothèses et paramètres suivants :

- coût moyen pondéré du capital de 8% à 12% en 2005 (8,5% à 12,0% en 2004) ; et
- taux de croissance annuel au-delà de la période de prévision situé entre 2% et 5% en 2005 (entre 2,50% et 3,00% en 2004).

Aucune perte de valeur n'a été constatée sur l'exercice clos au 31 décembre 2005.

6.11.5.2 Comptabilisation de l'impôt sur les résultats

Dans le cadre de la préparation des comptes consolidés, le Groupe est tenu d'évaluer l'impôt sur les résultats dans chacun des pays où il est implanté. Cette opération consiste à estimer l'exposition réelle actuelle à l'impôt et à évaluer les différences temporaires découlant d'un traitement différent de postes, comme les produits constatés d'avance, aux fins fiscales et comptables. Ces différences donnent lieu à des impôts différés actifs et passifs, qui sont constatés dans le bilan consolidé.

Le Groupe doit ensuite évaluer la recouvrabilité de l'actif d'impôt différé sur le résultat imposable. Seuls sont activés les impôts différés pour lesquels la recouvrabilité est certaine.

Le montant total des reports déficitaires existant s'élevait à 497,2 millions d'euros, 528,3 millions d'euros et 511,6 millions d'euros aux 31 décembre 2005, 2004 et 2003 et représentant respectivement un actif d'impôt différé potentiel de 165,2 millions d'euros, 178,2 millions d'euros et 173,7 millions d'euros aux 31 décembre 2005, 2004 et 2003 dont 34,1 millions d'euros, 21,3 millions d'euros et 46,5 millions d'euros étaient reconnus dans les comptes consolidés aux 31 décembre 2005, 2004 et 2003. L'existence de ces reports est due principalement aux intérêts et autres frais élevés afférents à l'Acquisition. L'évaluation de la recouvrabilité de l'actif net d'impôt différé comporte un important élément d'appréciation de la part de la direction. Le Groupe n'a pas reconnu l'ensemble des actifs existants car il n'est pas certain de pouvoir utiliser une partie de l'actif d'impôt différé dans un délai de cinq ans, cette partie se composant essentiellement de pertes d'exploitation nettes reportées sur les exercices suivants et de crédits d'impôts étrangers. L'appréciation est fondée sur ses estimations du résultat imposable futur par territoire d'activité et sur le délai pendant lequel l'actif d'impôt différé sera recouvrable. Si les résultats réels diffèrent de ces estimations ou si le Groupe révisé ultérieurement ces estimations, il pourra être amené à ajuster la valeur de l'actif reconnue à la clôture.

6.11.6 Avantages du personnel

6.11.6.1 Obligations au titre des prestations de retraite

Les sociétés du Groupe gèrent plusieurs régimes de retraite. Ces régimes sont financés par des versements à des compagnies d'assurance ou à des régimes de retraite en fiducie, déterminés par des calculs actuariels périodiques. Il existe, au sein du Groupe, des régimes à prestations définies et des régimes à cotisations définies. Un régime à prestations définies précise le montant des prestations que les salariés recevront à leur retraite, lequel dépend habituellement d'un ou de plusieurs facteurs tels que l'âge, le nombre d'années de cotisation et la rémunération.

Un régime à cotisations définies est un régime au titre duquel le Groupe verse des cotisations définies à une entité distincte.

Le Groupe n'a aucune obligation légale ou implicite de verser de nouvelles cotisations si le fonds ne détient pas suffisamment d'actifs pour verser à tous les salariés les prestations relatives à leurs années de service sur la période courante et sur les périodes antérieures.

Le passif enregistré au bilan relatif aux régimes de retraite à prestations définies est la valeur actuelle des engagements à la date du bilan, diminuée de la juste valeur des actifs du régime. Les gains et pertes actuariels découlant des ajustements aux situations réelles ainsi que des changements apportés aux hypothèses actuarielles sont intégralement comptabilisés en charges ou en produits.

Les engagements au titre des régimes à prestations définies sont calculés chaque année en utilisant la méthode de répartition des prestations au prorata des années de service. La valeur actuelle de l'engagement est déterminée en actualisant les futures sorties de fonds estimées sur la base du taux d'intérêt des obligations d'entreprises de qualité libellées dans la monnaie de paiement des prestations et dont l'échéance est proche de celle de l'engagement au titre des pensions.

6.11.6.2 Autres obligations au titre de prestations postérieures à l'emploi

Certaines sociétés du Groupe versent à leurs retraités des prestations pour soins de santé postérieures à l'emploi. L'ouverture de ces droits exige habituellement que le salarié ait terminé sa carrière dans la société et qu'il y ait travaillé un nombre d'années minimal. L'ensemble de ces engagements est provisionné dans les comptes consolidés.

6.11.6.3 Prestations de cessation d'emploi

Les prestations de cessation d'emploi sont dues lorsque le contrat de travail est résilié avant la date normale de départ à la retraite ou lorsqu'un salarié accepte un licenciement volontaire en contrepartie de ces indemnités. Le Groupe comptabilise ces prestations lorsqu'il est manifestement engagé à mettre fin à l'emploi de ses salariés en exercice selon un plan officiel détaillé sans possibilité de retrait ou à verser des prestations de cessation d'emploi dans le cadre d'une offre destinée à encourager les départs volontaires. Les prestations à payer plus de 12 mois après la date du bilan sont actualisées.

6.11.7 Impôts différés

Conformément à la norme IAS 12 "Impôts sur les Résultats", les impôts différés sont comptabilisés sur la base de l'écart temporaire entre la valeur fiscale des actifs et des passifs et leur valeur comptable pour les besoins de l'information financière. L'actif et le passif d'impôt différé sont constatés au taux d'imposition attendu pour la période de réalisation de l'actif ou de règlement du passif, d'après les taux d'imposition appliqués ou principalement appliqués à la date d'arrêt du bilan.

Un actif d'impôt différé est constaté dans la mesure où l'entité génère une base imposable sur l'exercice en cours et où il est probable que l'entité concernée disposera de bénéfices imposables futurs sur lesquels ces différences temporelles pourront être imputées.

Au 31 décembre 2005, le Groupe disposait d'un montant de déficits fiscaux reportables de 497 millions d'euros, principalement au sein des entités françaises pour un montant de 284 millions d'euros et américaines pour un montant de 93 millions d'euros. Par ailleurs, le Groupe estime pouvoir également générer un montant de l'ordre de 100 millions d'euros de charges fiscalement déductibles correspondant aux frais engagés à l'occasion des opérations de refinancement de son endettement réalisées au cours du premier trimestre 2006. A ces montants s'ajouterait un montant de l'ordre de 40 millions d'euros de charges fiscalement déductibles correspondant aux frais qui seraient engagés au titre de l'introduction en bourse envisagée. En conséquence, Legrand devrait être en mesure d'utiliser ses déficits en France sur les trois ou quatre prochains exercices et d'utiliser ses déficits aux Etats-Unis sur les deux ou trois prochains exercices. Il est toutefois rappelé que la disponibilité des déficits fiscaux reportables et leur incidence sur le taux d'imposition effectif de la Société peut dépendre de différents facteurs, notamment de toute modification de la réglementation fiscale ou de l'interprétation qui peut en être faite ainsi que de l'évolution future des résultats du Groupe.

6.12 NOUVELLES PUBLICATIONS RELATIVES AUX NORMES IFRS

6.12.1 IFRIC 6 – Passifs issus de la participation à un marché spécifique – Déchets d'équipements électriques et électroniques

En septembre 2005, l'IASB a publié l'interprétation IFRIC 6 – Passifs résultant de la participation à un marché spécifique – déchets d'équipements électriques et électroniques. Cette interprétation donne des instructions relatives à la comptabilisation, dans les états financiers des producteurs, des passifs résultant de la gestion des déchets au titre de la Directive de l'Union Européenne sur les déchets d'équipement électriques et électroniques en ce qui concerne les ventes de nouveaux équipements aux ménages. Le Groupe n'a pas choisi d'anticiper cette interprétation et l'IFRIC 6 est appliquée depuis le 1er janvier 2006. Le Groupe procède actuellement à des études pour déterminer l'impact potentiel sur ses résultats consolidés, sa situation financière et ses flux de trésorerie.

6.12.2 IFRS 7 – Instruments financiers : informations à fournir

En août 2005, l'IASB a publié la norme IFRS 7 – Informations à fournir sur les instruments financiers. Cette norme impose de donner une information relative à l'impact des instruments financiers sur la situation financière et les performances d'une entreprise et une information qualitative et quantitative sur les risques auxquels elle est exposée du fait de ces instruments financiers. Les indications à fournir comprennent notamment des informations minimales sur le risque de crédit, le risque de liquidité et le risque de marché. La norme IFRS 7 annule et remplace la norme IAS 30 et les obligations d'information de la norme IAS 32. Elle entre en vigueur pour les exercices comptables à compter du 1er janvier 2007. Le Groupe a commencé à examiner cette norme IFRS 7 afin de déterminer les modifications qu'elle pourra entraîner dans les informations communiquées.

6.13 DESCRIPTION DES PRINCIPALES DIFFERENCES ENTRE LES NORMES IFRS ET LES NORMES COMPTABLES AMERICAINES (US GAAP)

6.13.1 Cadre de cette description

Conformément à la réglementation qui lui est applicable, le Groupe a préparé ses états financiers consolidés 2005 selon les normes comptables internationales (IFRS) telles qu'adoptées par l'Union Européenne.

Lors de l'Acquisition, Legrand avait émis des obligations seniors à haut rendement (*High Yield*) (350 millions de dollars portant intérêt au taux de 10,5% arrivant à échéance en 2013 et 277,5 millions d'euros portant intérêt au taux de 11,0% arrivant à échéance en 2013) et s'était contractuellement engagé à respecter les obligations d'information des sociétés enregistrées auprès de la *Securities and Exchange Commission* (la "SEC") aussi longtemps que les obligations seniors à haut rendement (*High Yield*) seraient en circulation. En conséquence, Legrand était dans l'obligation de présenter des éléments de réconciliation de ses états financiers consolidés (préparés jusqu'au 31 décembre 2004 selon les normes comptables françaises) en normes comptables américaines (US GAAP) conformément à la réglementation de la SEC.

Le 15 février 2006, Legrand a procédé au remboursement de la totalité de ses obligations seniors à haut rendement (*High Yield*). En février 2006, après le remboursement, Legrand a déposé un *Form 15* auprès de la SEC en vue de suspendre son obligation d'information auprès de la SEC. Cette obligation d'information devrait donc cesser à compter du dépôt, sauf opposition de la SEC. Par conséquent, Legrand ne sera plus dans l'obligation de présenter une réconciliation de ses états financiers consolidés en US GAAP.

Néanmoins, une description des principales différences existant entre les normes IFRS et US GAAP, applicables au Groupe est présentée ci-dessous.

L'attention des investisseurs est attirée sur le fait qu'à l'avenir, Legrand publiera uniquement des états financiers et autres informations financières en normes IFRS et ne présentera plus d'information de réconciliation avec les US GAAP.

6.13.2 Principales différences pour le Groupe entre les normes comptables internationales et les normes comptables américaines

Le présent paragraphe, résultant d'une analyse des différences entre les deux référentiels, présente de façon qualitative les principales différences entre les US GAAP et les normes IFRS applicables aux états financiers du Groupe.

Ces différences sont susceptibles d'avoir un impact sur le résultat net et les capitaux propres consolidés du Groupe. Elles ne constituent pas une liste exhaustive de toutes les différences pouvant exister.

Ce paragraphe a été établi sur la base des normes IFRS et des normes comptables américaines en vigueur à la date d'établissement du présent document de base et ne reflète en aucun cas l'évolution possible de ces normes.

Des différences peuvent également exister entre la présentation des comptes consolidés selon les principes américains et la présentation en normes IFRS. Les principales différences de présentation des comptes sont explicitées ci-dessous.

Les investisseurs potentiels doivent se fonder sur leur propre examen du Groupe et de l'information financière présentée dans le présent document de base.

6.13.2.1 Frais de développement

Selon les principes comptables américains, les frais de développement internes sont comptabilisés en charges au fur et à mesure qu'ils sont engagés. Selon la norme IAS 38 "Immobilisations incorporelles", les frais de développement internes sont comptabilisés en immobilisations incorporelles uniquement si l'ensemble des critères définis par la norme IAS 38 est satisfait. Il en résulte qu'en IFRS, 21,5 millions d'euros et 17,1 millions d'euros ont été capitalisés en 2005 et 2004 respectivement, aucun frais de développement n'ayant été capitalisé au titre de 2003 (Voir la Note 2 annexée aux états financiers consolidés mentionnés au Chapitre 10 du présent document de base).

6.13.2.2 Frais d'émission d'emprunt

Selon les principes comptables américains, les frais d'émission d'emprunts sont étalés sur la durée de remboursement des dettes contractées, alors que ces frais sont présentés en diminution de la dette au passif du bilan en normes IFRS. Comme indiqué en Note 15 annexée aux états financiers consolidés mentionnés au Chapitre 10 du présent document de base, les montants de frais d'émission déduits de la dette étaient respectivement de 10,5 millions d'euros, 12,4 millions d'euros et 65,4 millions d'euros aux 31 décembre 2005, 2004 et 2003.

6.14 INFORMATIONS SUR LES TENDANCES

L'année 2005 a constitué une nouvelle année de croissance rentable pour Legrand. Les efforts récurrents en termes d'innovation produits et de couverture renforcée sur ses marchés à fort potentiel permettent au Groupe de confirmer la pertinence et la qualité de son modèle de développement (*business model*).

L'année 2005 a également été marquée par l'acquisition de cinq sociétés disposant à la fois de positions de leader et d'un potentiel de croissance, dont notamment la société TCL International Electrical, leader de l'appareillage électrique en Chine.

Cette dynamique de croissance devrait également se confirmer à court et moyen terme à la suite de l'annonce, en janvier 2006, de l'acquisition de Shidean, leader des portiers audio et vidéo en Chine, qui renforce encore la présence du Groupe en Asie.

Par ailleurs, la bonne évolution du résultat opérationnel combinée à une gestion attentive des capitaux employés a permis au Groupe de générer un niveau de *cash flow* élevé et de négocier à de meilleures conditions le refinancement de la majeure partie de sa dette en janvier 2006.

6.15 PERSPECTIVES D'AVENIR

A moyen terme et hors effets des cycles économiques, Legrand se donne pour objectif d'augmenter son chiffre d'affaires à un taux de croissance organique moyen de 4,0% à 5,0% par an et de continuer à procéder à des acquisitions ciblées permettant de renforcer cette croissance. Historiquement et sur une longue période, les opérations de croissance externe de Legrand ont représenté environ la moitié de la croissance totale du chiffre d'affaires. Legrand entend poursuivre cette stratégie qui a constitué par le passé un des éléments importants de son succès.

Dans la continuité des initiatives de croissance et des efforts de réduction de coûts et d'amélioration de sa productivité entrepris au cours des trois derniers exercices, Legrand entend poursuivre l'optimisation de son modèle opérationnel tout en réduisant ses charges de restructuration. Au cours des prochaines années et dès 2006, ces charges devraient représenter, en moyenne et à périmètre comparable, entre 10 et 20 millions d'euros par an, hors impact non cash d'éventuels pertes et profits sur cessions d'actifs. De manière générale, Legrand a pour objectif que tout projet de restructuration présente un *pay-back* (retour sur investissement) inférieur ou égal à deux ans.

Compte tenu de ce qui précède, et en l'absence de dégradation conjoncturelle, Legrand se fixe comme objectif un taux de progression de son résultat opérationnel ajusté 2006 très sensiblement supérieur à celui de 2005. A moyen terme et hors effets des cycles économiques, Legrand se fixe comme objectif de maintenir ses marges de résultat opérationnel ajusté, en dépit de l'impact parfois dilutif à court terme de ses acquisitions, compte tenu du potentiel attendu d'amélioration de ses marges en l'absence d'acquisition et des synergies découlant de ces acquisitions.

Legrand considère que l'évolution de son modèle économique et l'amélioration de sa structure opérationnelle devraient lui permettre de stabiliser son ratio d'investissement (y compris les frais de développement capitalisés) rapporté au chiffre d'affaires à un niveau normalisé compris entre 5% et 6% à moyen terme.

A moyen terme et hors effets des cycles économiques, Legrand se fixe comme objectif une croissance annuelle moyenne de 10% de sa génération de *free cash flow* défini 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.

Legrand envisage de verser à l'ensemble de ses actionnaires, au cours du second trimestre 2006, une distribution de l'ordre de 110 millions d'euros. A l'avenir, l'évolution du dividende de Legrand reflètera celle de la performance opérationnelle et financière du Groupe.

Les objectifs résumés ci-dessus ne constituent pas des données prévisionnelles mais de simples objectifs résultant des orientations stratégiques et du plan d'actions du Groupe. Legrand ne fait, par conséquent, aucune estimation ou prévision de bénéfice. Ces objectifs sont fondés sur des données, hypothèses et estimations considérées comme raisonnables par Legrand. Ces données, hypothèses et estimations sont susceptibles d'évoluer ou être modifiées en raison des incertitudes liées notamment à l'environnement économique, financier, concurrentiel et réglementaire. En outre, la matérialisation de certains risques décrits au Chapitre 3 du présent document de base aurait un impact sur les activités du Groupe et sa capacité à réaliser ses objectifs. Legrand ne prend aucun engagement et ne donne aucune garantie sur la réalisation des objectifs figurant au présent paragraphe.

Chapitre 7

ADMINISTRATION ET DIRECTION DE LA SOCIETE

7.1 ADMINISTRATION ET DIRECTION DE LA SOCIETE

7.1.1 Conseil d'administration

La Société est administrée par un Conseil d'administration actuellement composé de 11 membres dont les mandats sont d'une durée de six années renouvelables. En outre, le Conseil d'administration a procédé à la désignation d'un censeur.

7.1.1.1 Membres du Conseil d'administration et censeur

Les informations concernant les administrateurs et le censeur de la Société, à la date d'enregistrement du présent document de base, figurent dans le tableau ci-dessous.

Monsieur Benoît Valentin a été nommé censeur le 7 février 2005 pour une durée arrivant à échéance lors de l'Assemblée générale ordinaire statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2005. En qualité de censeur, Monsieur Benoît Valentin a accès aux mêmes informations que les administrateurs et peut prendre part aux délibérations du Conseil d'administration mais n'a pas de droit de vote.

Nom, prénom, âge	Mandat	Durée du mandat ⁽¹⁾	Autres fonctions exercées ou ayant été exercées dans le Groupe	Autres fonctions exercées ou ayant été exercées en dehors du Groupe
Ernest-Antoine Seillière de Laborde 89, rue Taitbout 75009 Paris 68 ans	Président du Conseil d'administration	du 10/12/2002 au 31/12/2007	Président du Conseil d'administration de Lumina Parent (2003-2009)	Président du Conseil d'administration et Directeur général de Société Lorraine de Participations Sidérurgiques (2003-2006) Président du Conseil d'administration et Directeur général de Wendel Investissement (ex-CGIP) (1987-2005) Vice-Président du Conseil d'administration de Cap Gemini (2000-2006) Administrateur de SOFISAMC (2003-2006) Administrateur de Société Générale (1986-2002) Administrateur de Société Lorraine de Participations Sidérurgiques (1985-2003) Président du Conseil de surveillance de Wendel Investissement (ex-CGIP) (2005-2009) Président du Conseil de Surveillance de Oranje-Nassau Groep BV (2001-2009) Président du Conseil de surveillance de Trader Classified Media (2000-2004) Vice-Président du Conseil de surveillance de Valeo (2001-2002) Vice-Président du Conseil de surveillance de bioMérieux Pierre Fabre (2001-2002) Membre du Conseil de Surveillance de Bureau Veritas (2005-2006)

Nom, prénom, âge	Mandat	Durée du mandat ⁽¹⁾	Autres fonctions exercées ou ayant été exercées dans le Groupe	Autres fonctions exercées ou ayant été exercées en dehors du Groupe
				Représentant permanent de SOFISERVICE, devenu ONG, au Conseil de surveillance de Bureau Veritas (1995-2005)
				Membre du Conseil de Surveillance de Editis Holding (2004-2008)
				Membre du Conseil de Surveillance de Gras Savoye & Cie (2003-2004)
				Membre du Conseil de Surveillance de Hermès International (1997-2005)
				Membre du Conseil de Surveillance de Peugeot SA (1994-2006)
				Membre du Conseil de surveillance de Valeo (1986-2001)
Olivier Bazil 128, avenue du Maréchal de Lattre de Tassigny 87000 Limoges 59 ans	Administrateur	du 10/12/2002 au 31/12/2007	Président Directeur général de Desmag Directeur général délégué, Vice-Président du Conseil d'administration et administrateur de Legrand France Directeur général de Legrand SAS Administrateur de Anam Administrateur de Bticino SpA Administrateur de Bticino Corporativo Administrateur de Bticino Operacional Administrateur de Bufer Administrateur de Eltas Administrateur de ICM Group Administrateur de Invac SA DE VC Administrateur de Legrand Corporativo Administrateur de Legrand Danemark Administrateur de Legrand Electrica Administrateur de Legrand (India) Private Administrateur de Legrand Holding Inc. Administrateur de Legrand de Mexico Administrateur de Lumina Parent Administrateur de Luminex Administrateur de Pass & Seymour Inc. Administrateur de Van Geel Legrand BV Administrateur et Directeur général de PB Finelectric BV Administrateur de The Wiremold Company Administrateur et Directeur général de Vetron Electric Membre du Conseil de surveillance de Legrand Fael Membre du Conseil de surveillance de Legrand RT Gérant de Rhein Vermögensverwaltung	

Nom, prénom, âge	Mandat	Durée du mandat ⁽¹⁾	Autres fonctions exercées ou ayant été exercées dans le Groupe	Autres fonctions exercées ou ayant été exercées en dehors du Groupe
			Représentant permanent de AE Chessy, gérante de Planet Watthom	
			Représentant permanent de Martin & Lunel, administrateur de Perfeclair	
			Représentant permanent de AE Chessy, gérante de Planet Watthom	
			Représentant permanent de AE Chessy, administrateur de SERD	
Arnaud Fayet 89, rue Taitbout 75009 Paris 64 ans	Administrateur	du 10/12/2002 au 31/12/2007	Administrateur de Lumina Parent (2003-2009)	Administrateur de BLR Lux (2002-2006) Administrateur de Stallergènes (1999-2008) Administrateur de Transgène (2003-2006) Administrateur de Société Française de MicroInformatique (2005-2006) Administrateur de Guala Closures SpA (2001-2007) Administrateur de Vaucrains Participations (1990-2010) Administrateur d'Air Liberté AOM (1999-2000) Administrateur de Biomérieux SA (1998-2004) Administrateur de BLR BV (2001-2003) Administrateur de Taitbout Antibes BV (1999-2005) Administrateur de Wheelabrator Allevard (1997-2005) Membre du Conseil de surveillance d'Air Liberté AOM (2000-2001) Membre du Conseil de surveillance de Trader Classified Media (2000-2004) Membre du Conseil de surveillance de Valeo (1997-2003)
Jacques Garaïalde Stirling Square 7, Carlton Gardens Londres SW1Y 5AD Royaume-Uni 49 ans	Administrateur	du 06/06/2003 au 31/12/2007	Administrateur de Legrand France Administrateur de Lumina Participation	Administrateur de Nexans (2001-2007)
Edward A. Gilhuly 250 University Avenue Suite 300 Palo Alto CA 94301 Etats-Unis 56 ans	Administrateur	du 10/12/2002 au 31/12/2007	Administrateur de Legrand France	Administrateur de MedCath Corporation (depuis 1998) Administrateur de Rockwood Specialties, Inc. (2000-2005) Administrateur de Tenovis GmbH (2000-2004) Administrateur de LNG (2000-2003) Membre du Conseil de surveillance de Demag Holding Sarl (depuis 2002) Membre du Conseil de surveillance de Wincor Nixdorf AG (1999-2006) <i>Member</i> de Sageview Capital LLC (depuis 2005)

Nom, prénom, âge	Mandat	Durée du mandat ⁽¹⁾	Autres fonctions exercées ou ayant été exercées dans le Groupe	Autres fonctions exercées ou ayant été exercées en dehors du Groupe
				Member et associé de KKR (1986-2005)
François Grappotte 128, avenue du Maréchal de Lattre de Tassigny 87000 Limoges 69 ans	Administrateur et Directeur général	du 10/12/2002 au 31/12/2007	Président du Conseil d'administration de Legrand France Président de Legrand SAS Président de Lumina Management Administrateur et Directeur général de Lumina Parent Administrateur de Bticino SpA Administrateur de Bufer Elektrik Administrateur de Eltas Elektrik Administrateur de Legrand Espanola Administrateur de Pass & Seymour Inc. Administrateur de The Wiremold Company Représentant permanent de Legrand France, administrateur de Perfeclair	Membre du Conseil de surveillance de Michelin Administrateur de BNP Paribas Administrateur de Valeo Membre du Conseil consultatif de la Banque de France
Henry R. Kravis c/o KKR & Co. 9 West 57th Street New York NY 10019 Etats-Unis 62 ans	Administrateur	du 10/12/2002 au 31/12/2007		Administrateur de Accel Administrateur de US Natural Resources, Inc. Administrateur de Primedia, Inc. <u>Autres mandats à titre personnel de Henry R. Kravis :</u> AFP GP, Inc. AFP Holdings, LP Aurora Investments LLC Aurora Investments II LLC BRM Holdings LLC Brown, Mcmillan IV, LP Brown, Mcmillan V, LP DAGP Incorporated Dawntreader Fund I, LP Dawntreader Fund II, LP East-West Air, Inc. FG-CAP, LLC FG-ECB, LLC FG-MF, LLC FG-OCG, LLC FG Seed Fund, LLC FG-SKY, LLC Furness Productions Game Greek Partners, LP Housatonic Equity Investors IIA, LP Imperial Porcelain Company LLC IPTA, Inc.

Nom, prénom, âge	Mandat	Durée du mandat ⁽¹⁾	Autres fonctions exercées ou ayant été exercées dans le Groupe	Autres fonctions exercées ou ayant été exercées en dehors du Groupe
				Kamaz International – I, LP
				Kamaz International – III, LP
				KKR 1996 GP LLC
				KKR 1996 Overseas, Limited
				KKR III GP LLC
				KKR-AKI Investors LLC
				KKR Associates, LP
				KKR Associates II (1996), Limited Partnership
				KKR Associates (Delaware)
				KKR Associates Europe, Limited Partnership
				KKR Associates Millennium (Overseas), Limited Partnership
				KKR Associates (Strata), LP
				KKR & Co., LLC
				KKR-EDP Partners, Limited Partnership
				KKR Europe Limited
				KKR-FS Associates
				KKR-FS Associates II, LLC
				KKR-KLC, LLC
				KKR Millennium Limited
				KKR Millennium GP LLC
				KKR Millennium GP (Energy) LLC
				KKR-NXS, LLC
				KKR Partners II, LP
				KKR Partners (International), LP
				KKR Petroleum
				KKR Real Estate Investors, LLC
				KKR SLP LLC
				Kravis Investment Partners LLC
				KZ-II, Inc.
				IL Posto LLC
				La Quinta FBO, Inc.
				Leeds Equity Partners III, LP
				Lion & Eagle Investor, LLC
				Lion & Eagle Investor II, LLC
				Madison Midwest II, LLC
				Madison Midwest Partners, LP (GP & LP)
				Marley GP, Inc.
				Maveron Equity Partners 2000 LP
				MKR Production LLC
				Noyack Path Realty LLC
				Pactrust Realty, Inc.
				Park Avenue Easement LLC
				QP Investments, LLC

Nom, prénom, âge	Mandat	Durée du mandat ⁽¹⁾	Autres fonctions exercées ou ayant été exercées dans le Groupe	Autres fonctions exercées ou ayant été exercées en dehors du Groupe
				Quadrangle Capital Partners, LP Quadrangle (Access) Capital Partners, LP Quadrangle (GT) Capital Partners, LP Quadrangle (KM) Capital Partners, LP Queenwood Farm Golf Club Questor Partners Fund II Questor Partners Bermuda, LP RD Investments, Inc. RLA-GP, Inc. RRE-Ventures II, LP Sand Hill KKR Partners GP, Inc. 7 Lakes, Inc. Southern Cross Latin America Private Equity Fund, LP Southern Cross Latin America Private Equity Fund II, LP Spitfire Investments, Inc. Spitfire Investments II, Inc. SR KKR Partners, GP, Inc. Stonecroft Associates, LLC Stonecroft Development Corp. Strata LLC US Natural Resources, Inc. Weatherstone Air, Inc. Weatherstone Corporation
Denis Leroy 41, avenue George V 75008 Paris 42 ans	Administrateur	du 07/02/2005 au 31/12/2007	Administrateur de Lumina Parent Sarl (depuis 2005) Administrateur de Elec Sub SA (depuis 2002) Administrateur de Elec Capital SA (depuis 2003)	Président de Montagu Private Equity SAS (depuis 2003) Président de Stabilus GmbH (depuis 2005) Administrateur de Montagu Holdings Ltd. (depuis 2003) Administrateur de Montagu Management Ltd. (depuis 2003) Administrateur de Montagu Private Equity Ltd. (depuis 2003) Administrateur de Turf Development (depuis 2004) Administrateur de Turf Capital SA (depuis 2005) Administrateur de Kalle Management GmbH (depuis 2005) Administrateur de Kalle Development Sarl (depuis 2005) Administrateur de P&F Capital (depuis 2005) Administrateur de Deukalion Sechzigste Vermoegenverwaltungs GmbH (depuis 2005)

Nom, prénom, âge	Mandat	Durée du mandat ⁽¹⁾	Autres fonctions exercées ou ayant été exercées dans le Groupe	Autres fonctions exercées ou ayant été exercées en dehors du Groupe
				<p>Membre du Comité des actionnaires de Stabilus Erste Holding GmbH (depuis 2005)</p> <p><u>Autres mandats à titre personnel de Denis Leroy :</u></p> <p>Actaris Capital (2003-2005)</p> <p>Actaris Development SA (2003-2005)</p> <p>Actaris Holdings Ltd. (Gibco) (2003)</p> <p>Actaris Development Germany GmbH (2003)</p> <p>Actaris Development UK Ltd. (2003)</p> <p>Actaris Development US Gas Inc. (2003)</p> <p>Actaris Development US Liquid Measurement Inc. (2003)</p> <p>Ampa Development (2001-2003)</p> <p>Manager de ED Gestion Sarl (2004-2005)</p> <p>Financière Fontainebleau (2001-2004)</p> <p>Financière Ice (2001-2004)</p> <p>Manager de Turf Capital SA (2004)</p> <p>Pharma Capital SA (2002-2003)</p> <p>Risdon Pharma Development (2002-2003)</p>
Jean-Bernard Lafonta 89, rue Taitbout 75009 Paris 44 ans	Administrateur	du 10/12/2002 au 31/12/2007	Administrateur de Lumina Parent (2003-2009) Administrateur de Legrand France (2002-2007)	<p>Président du Directoire de Wendel Investissement (2005-2009)</p> <p>Directeur général délégué et administrateur de Wendel Investissement (2001-2005)</p> <p>Administrateur de Valeo (2001-2007)</p> <p>Administrateur de Cap Gemini (2002-2003)</p> <p>Représentant permanent de SOFU au Conseil d'administration de Bureau Veritas (2002-2005)</p> <p>Président du Conseil de surveillance de Bureau Veritas (2005-2006)</p> <p>Président du Conseil de surveillance d'Editis Holding (2004-2008)</p> <p>Membre du Conseil de surveillance de Oranje-Nassau Groep BV (2002-2006)</p> <p>Gérant de Granit SARL</p>
Frank Schmitz Herzogstrasse 15 40217 Düsseldorf Allemagne 46 ans	Administrateur	du 10/12/2002 au 31/12/2007	Administrateur de Lumina Parent Sarl (2003-2009)	<p>Administrateur de West Luxcon Holdings SA (depuis 2002)</p> <p>Gérant (<i>Geschäftsführer</i>) de WEB Westeuropa Beteiligungsgesellschaft mbH (depuis 1995)</p> <p>Gérant (<i>Geschäftsführer</i>) de West-ISH-Beteiligungsgesellschaft mbH (depuis 1997)</p> <p>Gérant (<i>Geschäftsführer</i>) de RWS Securities Services Gesellschaft für Wertpapiervermittlung mbH (depuis 2005)</p>

Nom, prénom, âge	Mandat	Durée du mandat ⁽¹⁾	Autres fonctions exercées ou ayant été exercées dans le Groupe	Autres fonctions exercées ou ayant été exercées en dehors du Groupe
				Gérant (<i>Geschäftsführer</i>) de West Logistics Gesellschaft für Logistikbeteiligungen mbH (depuis 2001)
				Gérant (<i>Geschäftsführer</i>) de Madaus Beteiligungsgesellschaft mbH (2001-2003)
				Gérant (<i>Geschäftsführer</i>) de Heidelberger Zement South East Asia GmbH (2001-2005)
				Gérant (<i>Geschäftsführer</i>) de AW-Beteiligungs GmbH (2002-2005)
				Gérant (<i>Geschäftsführer</i>) de BEW Beteiligungsgesellschaft für Energie und Wasserwirtschaft mbH (1998-2004)
				Gérant (<i>Geschäftsführer</i>) de Beteiligungsgesellschaft des Westdeutschen Landesbank GmbH (1998-2002)
				Gérant (<i>Geschäftsführer</i>) WestNBL Beteiligungsholding GmbH (1998-2004)
				<i>Managing Director</i> de WestLB AG (depuis 1986)
Gilles Schnepf 128, avenue du Maréchal de Lattre de Tassigny 87000 Limoges 47 ans	Administrateur	du 10/12/2002 au 31/12/2007	Président et Directeur général de Perfeclair Président et Directeur général de SERD Président du Conseil d'administration de Leten Administrateur et Président du Conseil d'administration de Anam Administrateur et président du Conseil d'administration de Bticino Corporativo Administrateur et Président du Conseil d'administration de Bticino Operacional SA DE CV Administrateur et Président du Conseil d'administration de Bticino Philippines Administrateur et Président du Conseil d'administration de Bticino SpA Administrateur et Président du Conseil d'administration de Fidelec Administrateur et Président du Conseil d'administration de Invac SA DE CV Administrateur et Président du Conseil d'administration de Legrand China Holding Administrateur et Président du Conseil d'administration de Legrand Conporativo Administrateur et Président du Conseil d'administration de Legrand Espanola Administrateur et Président du Conseil d'administration de Legrand de Mexico	

Nom, prénom, âge	Mandat	Durée du mandat ⁽¹⁾	Autres fonctions exercées ou ayant été exercées dans le Groupe	Autres fonctions exercées ou ayant été exercées en dehors du Groupe
			Administrateur et Président du Conseil d'administration de Legrand RT	
			Administrateur et Président du Conseil d'administration de Simapel	
			Administrateur et Président du Conseil d'administration de Tenby Electrical Access	
			Administrateur et Président du Conseil d'administration de Legrand (S) PTE Ltd.	
			Directeur général, Vice-Président du Conseil d'administration et administrateur de Legrand France	
			Directeur général de Legrand SAS	
			Administrateur de ERTM	
			Administrateur et Directeur général de Bticino de Mexico	
			Administrateur de Bufer Elektrik Sanayi	
			Administrateur de Desmag	
			Administrateur de Eltas	
			Administrateur de ICM Group	
			Administrateur de Legrand Australia	
			Administrateur de Kimbe	
			Administrateur de Legrand (Beijing) Electrical Company	
			Administrateur de Legrand Electrique Belgique	
			Administrateur de Legrand Danemark	
			Administrateur de Legrand Electrica	
			Administrateur de Legrand Hellinki	
			Administrateur de Legrand Holding Inc.	
			Administrateur de Legrand Hong-Kong	
			Administrateur de Legrand Ireland Ltd.	
			Administrateur de Legrand Minitronics	
			Administrateur de Van Geel Legrand BV	
			Administrateur de Legrand NZ	
			Administrateur de Legrand Romania	
			Administrateur de Legrand Shanghai Trading	
			Administrateur de Legrand SpA	
			Administrateur de Lumina Parent	
			Administrateur de Luminex	
			Administrateur de Pass & Seymour Inc.	
			Administrateur de PT Supreme Electro Kontak	
			Administrateur de The Wiremold Company	

Nom, prénom, âge	Mandat	Durée du mandat ⁽¹⁾	Autres fonctions exercées ou ayant été exercées dans le Groupe	Autres fonctions exercées ou ayant été exercées en dehors du Groupe
			Membre du Conseil de surveillance de Legrand Fael	
			Membre du Directoire de Znut Fael	
			Gérant de Newspi (en cours de dissolution)	
			Gérant de Pammelec	
			Gérant de Pammelec Participations	
			Gérant de Krupka Otto	
			Gérant de Legrand Gmbh	
			Gérant de Legrand Austria GmbH	
			Gérant de Legrand Osterreich	
			Représentant permanent de Legrand France, Président de Arnould FAE	
			Représentant permanent de Legrand France, Président de Baco	
			Représentant permanent de Legrand France, Président de Cofrel	
			Représentant permanent de Legrand France, Président de Distrasa	
			Représentant permanent de Legrand France, Président de Inovac	
			Représentant permanent de Legrand France, Président de Legrand Deri	
			Représentant permanent de Legrand France, Président de Lumatic	
			Représentant permanent de Legrand France, Président de Martin & Lunel	
			Représentant permanent de Legrand France, Président de Sarlam	
			Représentant permanent de Legrand France, Président de Sute	
			Représentant permanent de Legrand France, Président de URA	
			Représentant permanent de Legrand France, gérant de Legrand SNC	
			Représentant permanent de Legrand France, gérant de Sofrelec	
			Représentant permanent de Arnould FAE, Président de Arnould Planet Watthom	
Benoît Valentin 133, Fleet Street Londres EC4A 2BB Royaume-Uni 37 ans	Censeur	Un an à compter du 07/02/2005		Représentant permanent de GSCP 2000 Eurovision Holding Sarl au Conseil d'administration d'Eutelsat SA Représentant permanent de GSCP 2000 Eurovision Holding Sarl au Conseil d'administration d'Eutelsat Communications <i>Managing Director</i> de Goldman Sachs & Co.

(1) Jusqu'à l'Assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice écoulé.

Sous la condition suspensive de la réalisation de l'introduction en bourse envisagée de la Société, Legrand étudie la possibilité de modifier la composition du Conseil d'administration de la Société et de sa filiale, Legrand France. Legrand envisage notamment de procéder à la nomination de deux administrateurs indépendants, dans les conditions décrites aux paragraphes 7.3.1.1 et 9.3 du présent document de base, dont les noms ne sont pas encore connus à la date d'enregistrement du présent document de base. Par ailleurs, Monsieur Gilles Schnepf deviendrait Président du Conseil d'administration et Directeur général de la Société ainsi que de Legrand France. Monsieur François Grappotte resterait administrateur et serait nommé Président d'honneur de la Société et de Legrand France. Monsieur Olivier Bazil exercerait les fonctions d'administrateur et de Vice-Président Directeur général délégué de la Société et de Legrand France.

7.1.1.2 Biographies des membres du Conseil d'administration et du censeur

Ernest-Antoine Seillière de Laborde est administrateur de la Société depuis 2002 et Président du Conseil de surveillance de Wendel Investissement. En 1969, Monsieur Seillière de Laborde a fait partie du cabinet du Premier ministre français Jacques Chaban-Delmas. Il a ensuite fait partie des cabinets de Pierre Messmer, Maurice Schumann et Robert Galley. Il a rejoint Wendel en 1976. Monsieur Seillière de Laborde est le Président du Conseil d'administration d'Oranje Nassau, le Vice Président du Conseil d'administration de Cap Gemini. Président du MEDEF (Mouvement des Entreprises de France) de 1997 à 2005, Monsieur Seillière de Laborde est aujourd'hui Président de l'UNICE (Union des Industries de la Communauté Européenne). Monsieur Seillière de Laborde est ancien élève de l'École Nationale d'Administration ("ENA"), et a enseigné pendant un an au sein du *Center for International Affairs* de l'Université de Harvard.

Olivier Bazil est administrateur de Legrand France depuis 1988 et de la Société depuis 2002. Après avoir terminé ses études à l'École des Hautes Etudes Commerciales ("HEC") et la Harvard Business School, il a rejoint la Société en 1973 en tant qu'adjoint du Secrétaire général, responsable de l'information financière et du développement de la stratégie de croissance du Groupe. Il est devenu Directeur financier de Legrand France en 1979, Directeur général adjoint en 1993 et Vice-Président du Conseil d'administration et Directeur général délégué en 2000. Monsieur Bazil occupe les fonctions d'administrateur de plusieurs sociétés du Groupe, dont Baco (France), Bticino (Italie), Kontavil (Hongrie), Luminox (Colombie), MDS (Inde), The Wiremold Company (Etats-Unis), Pass & Seymour Inc. (Etats-Unis), EEI Electric (Pays-Bas), Legrand Holding (Etats-Unis), PB Finelectric (Pays-Bas) et Vetron Electric (Pays-Bas), de Gérant de Rhein Vermögensverwaltung (Allemagne) et de Président du Conseil d'administration de Desmag (Luxembourg).

Arnaud Fayet est administrateur de la Société depuis 2002. Entre 1991 et 1995, Monsieur Fayet a occupé les fonctions de Directeur général, Vice-Président Exécutif et administrateur de Carnaud Metalbox. Il a rejoint Wendel en 1995 et a occupé les fonctions de Directeur responsable du développement des affaires. Monsieur Fayet a également occupé les fonctions de directeur exécutif au sein de DMC et de la Société Générale de Fonderie après avoir passé cinq ans chez McKinsey. Monsieur Fayet est également membre du Conseil d'administration de Stallergènes. Monsieur Fayet est diplômé de l'Ecole Centrale et est titulaire d'un MSc de l'Université de Stanford.

Jacques Garaïalde est administrateur de la Société depuis 2003 et membre de l'équipe dirigeante de KKR depuis 2003. Depuis le 1er janvier 2004, il est associé de la société de gestion de KKR. Avant de rejoindre KKR, Monsieur Garaïalde était associé de Carlyle, en charge du fonds Europe Venture Partners. Entre 1982 et 2000, il a travaillé au sein du Boston Consulting Group, dont il a été associé en charge de la Belgique (1992-1995) puis de la France et de la Belgique (1995-2000). Entre 1979 et 1981, il a occupé différentes fonctions au sein de Esso France. Monsieur Garaïalde est également administrateur de Nexans et de plusieurs autres sociétés du Groupe, dont Lumina Participation et Legrand France. Monsieur Garaïalde est titulaire d'un MBA de l'INSEAD (Fontainebleau) et est ancien élève de l'Ecole Polytechnique.

Edward A. Gilhuly est administrateur de la Société depuis 2002. Il a été membre de l'équipe dirigeante de KKR entre 1986 et 2005 et associé de la société de gestion de KKR entre 1996 et 2005. Monsieur Gilhuly est administrateur de MedCath Corporation et membre du Conseil de surveillance de Demag. Monsieur Gilhuly est titulaire d'un B.A. de l'Université de Duke et d'un M.B.A. de l'Université de Stanford.

François Grappotte est administrateur et Directeur général de la Société depuis 2002. Ancien élève de l'École Nationale d'Administration ("ENA"), il a débuté sa carrière au Ministère de l'Industrie et dans la Division du Trésor du Ministère de l'Economie et des Finances. En 1970, il a rejoint la Banque Rothschild où il a occupé les fonctions de Sous-Directeur, Directeur adjoint et Directeur. En 1973, il a rejoint la Compagnie Electro Mécanique en tant que Secrétaire général, Directeur en charge des opérations et Vice-Président. Monsieur Grappotte a rejoint Legrand en 1983 en tant que Directeur général et est devenu Président-Directeur général en 1988. Monsieur Grappotte exerce également les fonctions d'administrateur de BNP Paribas (France), de membre du Conseil de surveillance des Etablissements Michelin (France) et de membre du Conseil consultatif de la Banque de France. Monsieur Grappotte est également administrateur de plusieurs sociétés du Groupe, dont Bticino (Italie), The Wiremold Company (Etats-Unis), Pass & Seymour Inc. (Etats-Unis), Bufer Elektrik (Turquie) et Eltas Electric (Turquie).

Henry R. Kravis est administrateur de la Société depuis 2002 et l'un des membres fondateurs de KKR. Depuis le 1er janvier 1996, il est l'un des dirigeants de la société de gestion de KKR. Monsieur Kravis est membre du Conseil d'administration de Accel, Primedia Inc. et US Natural Resources Inc.

Jean-Bernard Lafonta est administrateur de la Société depuis 2002 et Président du Directoire de Wendel depuis 2005. Il est entré dans le Groupe Wendel en 2001. Monsieur Lafonta a occupé différentes fonctions dans l'administration française, notamment au sein de cabinets ministériels. Il a travaillé au sein de l'équipe fusion et acquisitions de Lazard. En 1996, il a travaillé en tant que Directeur Stratégie, avant de devenir Directeur des marchés de capitaux chez BNP Paribas puis Président et Directeur Général de la Banque Directe et membre du comité exécutif de BNP Paribas. Monsieur Lafonta est également Président du Conseil de surveillance de Bureau Veritas, membre du Conseil d'administration de plusieurs sociétés du Groupe, dont Legrand France. Monsieur Lafonta est ancien élève de l'École Polytechnique.

Denis Leroy est administrateur de la Société depuis 2005. Monsieur Leroy a passé 10 ans chez BNP, dont sept au sein de la branche capital-investissement PAI Partners. Monsieur Leroy a rejoint Montagu Private Equity en 2001 et occupe les fonctions de Directeur Général Europe. Monsieur Leroy est diplômé de l'École Supérieure de Sciences Economiques et Commerciales ("ESSEC") et est titulaire d'un Master Business Administration de l'INSEAD.

Frank Schmitz est administrateur de la Société depuis 2002 et Vice Président Senior de WestLB depuis 1995. Monsieur Schmitz est membre du Conseil d'administration ou Gérant, selon le cas, de WEB Westeuropa Beteiligungsgesellschaft mbH (Allemagne), West-ISH-Beteiligungsgesellschaft mbH (Allemagne), RWS Securities Services Gesellschaft für Wertpapiervermittlung mbH (Allemagne), West Logistics Gesellschaft für Logistikbeteiligungen mbH (Allemagne), BEW Beteiligungsgesellschaft für Energie und Wasserwirtschaft mbH (Allemagne), Beteiligungsgesellschaft des Westdeutschen Landesbank GmbH (Allemagne) et WestNBL Beteiligungsholding GmbH (Allemagne), et administrateur de plusieurs sociétés du groupe WestLB. Monsieur Schmitz est diplômé en administration d'affaires de l'Université de Cologne.

Gilles Schnepf est administrateur de la Société depuis 2002 et Directeur général et Vice-Président du Conseil d'administration de Legrand France. Après avoir été diplômé de l'École des Hautes Etudes Commerciales ("HEC"), il a débuté sa carrière chez Merrill Lynch France dont il est devenu Vice-Président. Il a ensuite rejoint Legrand en 1989 en tant que Directeur financier adjoint. En 1993, il est devenu Secrétaire général et en 1996, Directeur financier. Monsieur Schnepf est également Gérant de Newspi (en cours de dissolution). Monsieur Schnepf occupe les fonctions d'administrateur de plusieurs sociétés du Groupe, dont The Wiremold Company (Etats-Unis), Anam Legrand (Corée du Sud), Fael (Pologne), Legrand (Belgique), Desmag (Luxembourg), Fidelec (Maroc), Kontavil (Hongrie), Legrand (Philippines), Legrand (Suède), Legrand Danemark (Danemark), Legrand Helliniki (Grèce), Legrand Ireland Limited (Irlande), Legrand Minitronics (Australie), Legrand Nederlands BV (Pays-Bas), Polam Suwalki (Pologne), Simapel (Maroc), de Président du Conseil d'administration de Baco, Serd, Sute et Multicontactos Otesa (Mexique) et de Gérant de Legrand GmbH (Autriche) et Legrand Austria GmbH (Autriche).

Benoît Valentin a été nommé censeur de la Société le 7 février 2005. Il est *Managing Director* de Goldman Sachs & Co. dans l'activité investissement en fonds propres ("GSCP"). Avant de rejoindre GSCP en 2000, Monsieur Valentin a travaillé en fusions et acquisitions au Crédit Lyonnais puis, à partir de 1994, chez Goldman Sachs en Europe et en Asie. Monsieur Valentin représente GSCP 2000 Eurovision Holding Sarl au conseil d'administration d'Eutelsat S.A. et d'Eutelsat Communications. Monsieur Valentin est diplômé de l'École des Hautes Etudes Commerciales ("HEC").

A la connaissance de la Société, il n'existe aucun lien familial entre les mandataires sociaux de la Société.

En outre, à la connaissance de la Société, aucun mandataire social de la Société :

- n'a fait l'objet d'une condamnation pour fraude prononcée au cours des cinq dernières années au moins,
- n'a été associé à une faillite, une mise sous séquestre ou une liquidation au cours des cinq dernières années au moins à l'exception de Monsieur Arnaud Fayet qui a été administrateur de la société TAT European Airlines et de la société Air Liberté AOM, puis membre du conseil de surveillance des sociétés Air Liberté AOM et Air Liberté, à l'égard desquelles a été ouverte, le 19 juin 2001, une procédure de redressement judiciaire. Par jugement du 27 juillet 2001, le Tribunal de commerce de Créteil a arrêté le plan de cession des sociétés Air Liberté AOM, Air Liberté et TAT European Airlines au profit de la société Holco. Conformément à la loi, ce jugement a mis fin aux fonctions de Monsieur Arnaud Fayet dans ces sociétés ;
- n'a fait l'objet d'une incrimination et/ou sanction publique officielle prononcée par des autorités statutaires ou réglementaires (y compris des organismes professionnels désignés),
- n'a été empêché par un tribunal d'agir en qualité de membre d'un organe d'administration, de direction ou de surveillance d'un émetteur ou d'intervenir dans la gestion ou la conduite des affaires d'un émetteur au cours des cinq dernières années au moins.

7.1.2 Direction générale de la Société

La direction générale de la Société est confiée à Monsieur François Grappotte qui est par ailleurs administrateur de la Société. Sa nomination est intervenue en décembre 2002. Dans le cadre de la réorganisation du Conseil d'administration de la Société, Monsieur Gilles Schnepf deviendrait Président du Conseil d'administration et Directeur général de la Société à la place de Monsieur François Grappotte qui resterait administrateur et serait nommé Président d'honneur de la Société.

7.1.3 Comités

7.1.3.1 Organisation à la date d'enregistrement du présent document de base

A la date d'enregistrement du présent document de base, la Société comprend deux comités spécialisés qui ont pour mission d'aider le Conseil d'administration à préparer ses délibérations : le Comité d'audit et le Comité des rémunérations.

7.1.3.1.1 Le Comité d'audit

Le Comité d'audit est composé de quatre membres désignés par le Conseil d'administration. Il est présidé par Monsieur Jacques Garaïalde et a pour mission :

- d'examiner les comptes de la Société et du Groupe,
- de s'assurer de la pertinence et de la permanence des méthodes comptables adoptées pour l'établissement des comptes consolidés ou sociaux ainsi que du traitement adéquat des opérations significatives au niveau du Groupe et des risques majeurs,
- de vérifier que sont définies des procédures internes de collecte et de contrôle des informations garantissant la fiabilité de celles-ci, d'examiner le plan d'audit interne du Groupe et les plans des interventions des commissaires aux comptes, de prendre connaissance des programmes d'audit interne du Groupe,
- de donner un avis sur le renouvellement ou la nomination des commissaires aux comptes, et
- d'examiner toute question de nature financière ou comptable qui lui est soumise par le Président du Conseil d'administration ou le Directeur général, ainsi que de toute question de conflit d'intérêts dont il a connaissance.

Le Comité d'audit se réunit préalablement à l'examen des comptes annuels et semestriels par le Conseil d'administration.

Les réunions du Comité d'audit peuvent avoir lieu par conférence téléphonique ou par visioconférence ; elles sont valablement tenues dès lors que la moitié des membres au moins y participe.

Le Comité d'audit peut entendre le directeur financier du Groupe et/ou ses collaborateurs ou recueillir les observations des commissaires aux comptes hors la présence des membres de la direction générale.

Le Comité d'audit rend compte au Conseil d'administration de ses travaux.

Le Comité d'audit s'est réuni quatre fois au cours de l'exercice 2005. Au cours de ces réunions, les conclusions de l'audit des comptes 2004 ont été présentées et approuvées. Le Comité d'audit a revu en détail la qualité des comptes sociaux et consolidés de l'exercice clos le 31 décembre 2005 ainsi que des états financiers à mi-année. Le commissaire aux comptes a présenté ses différentes conclusions aux membres du Comité. Le Comité a également examiné le programme de travail et les résultats des missions d'audit interne et externe. Il a revu en particulier l'avancée des projets IFRS et *Sarbanes Oxley*.

7.1.3.1.2 Le Comité des rémunérations

Le Comité des rémunérations est composé de quatre membres désignés par le Conseil d'administration. Il est présidé par Monsieur Ernest-Antoine Seillière de Laborde et a pour mission d'approuver :

- tous les modes de rémunération des dirigeants, y compris tous avantages en nature reçus de toute société du Groupe ou société affiliée, ainsi que toutes dispositions relatives à leurs retraites,
- la mise en place de plans d'options de souscription ou d'achat d'actions et toutes autres formes de rémunération en actions ou de rémunérations indexées ou liées à des actions au bénéfice des dirigeants ou de tout salarié ou groupe de salariés de la Société ou de ses filiales.

Le Comité des rémunérations se réunit chaque fois que nécessaire.

Les réunions du Comité des rémunérations peuvent avoir lieu par conférence téléphonique ou par visioconférence ; elles sont valablement tenues dès lors que la moitié des membres au moins y participe.

Le Comité des rémunérations rend compte au Conseil d'administration de ses travaux.

Le Comité des rémunérations s'est réuni à deux reprises pour fixer les rémunérations 2005 et 2006 des dirigeants du Groupe et préciser les modalités et le cadre du plan d'options de souscription d'actions de la Société.

7.1.3.2 Organisation postérieurement à l'introduction en bourse envisagée de la Société

Le Conseil d'administration envisage de constituer, à compter de et sous la condition suspensive de la réalisation de l'introduction en bourse envisagée de la Société, un Comité d'audit, un Comité des nominations et des rémunérations ainsi qu'un Comité stratégique conformément aux dispositions du règlement intérieur décrites au paragraphe 7.3.1.2 du présent document de base.

7.1.3.2.1 Le Comité d'audit

Le Comité d'audit aurait pour mission d'assister le Conseil d'administration à veiller à l'exactitude et à la sincérité des comptes sociaux et consolidés ainsi qu'à la qualité du contrôle interne et de l'information délivrée aux actionnaires.

Le Comité d'audit serait composé de quatre membres dont au moins un administrateur indépendant, qui seront désignés lors du Conseil d'administration appelé à constituer le Comité d'audit.

Ne peuvent être membres du Comité d'audit les administrateurs exécutifs ainsi que les personnes exerçant des fonctions salariées au sein de l'entreprise ou de l'une de ses filiales.

Les membres du Comité d'audit doivent posséder les compétences financières et/ou comptables nécessaires à l'exercice de leurs fonctions. La Société veille également à leur présenter les spécificités de l'entreprise, son activité et ses métiers.

7.1.3.2.2 Le Comité des nominations et des rémunérations

Le Comité des nominations et des rémunérations aurait pour mission d'assister le Conseil d'administration en matière de recrutement et de détermination des rémunérations des dirigeants de la Société.

Le Comité des nominations et des rémunérations serait composé de quatre membres dont au moins un administrateur indépendant, qui seront désignés lors du Conseil d'administration appelé à constituer le Comité des nominations et des rémunérations.

7.1.3.2.3 Le Comité stratégique

Le Comité stratégique aurait pour mission d'assister le Conseil d'administration à arrêter les grandes orientations stratégiques de la Société et du Groupe.

Le Comité stratégique serait composé de quatre membres, qui seront désignés à l'occasion du Conseil d'administration appelé à constituer le Comité stratégique.

7.1.4 Limite d'âge

Toute personne exerçant les fonctions de Président, de Directeur général ou de Directeur général délégué doit être âgée de 65 ans au plus.

7.1.5 Conflits d'intérêts

Monsieur Gilles Schnepf et Monsieur Olivier Bazil sont salariés de la Société. A la connaissance de la Société, Monsieur Olivier Bazil et Monsieur Gilles Schnepf ne sont pas en situation de conflit d'intérêts relativement à l'existence de ces contrats de travail.

Monsieur François Grappotte est Directeur général de la Société et administrateur de BNP Paribas. La Société et BNP Paribas, en tant que Chef de File et Teneur de Livre, ont conclu un mandat dans le cadre de l'introduction en bourse envisagée de la Société. A la connaissance de la Société, Monsieur François Grappotte n'est pas en situation de conflit d'intérêts relativement à la conclusion et l'existence de ce mandat.

Monsieur Ernest-Antoine Seillière de Laborde, Monsieur Arnaud Fayet et Monsieur Jean-Bernard Lafonta sont mandataires sociaux de la Société et de Wendel, l'un des principaux actionnaires de la Société. A la connaissance de la Société, Monsieur Ernest-Antoine Seillière de Laborde, Monsieur Arnaud Fayet et Monsieur Jean-Bernard Lafonta ne sont pas en situation de conflit d'intérêts relativement à l'exercice de ces mandats.

Monsieur François Grappotte, Monsieur Gilles Schnepf et Monsieur Olivier Bazil sont actionnaires de Lumina Management, l'un des actionnaires de la Société. Monsieur François Grappotte est également Directeur général de Lumina Management. A la connaissance de la Société, Monsieur François Grappotte, Monsieur Gilles Schnepf et Monsieur Olivier Bazil ne sont pas en situation de conflit d'intérêts relativement à la détention d'actions de Lumina Management et Monsieur François Grappotte n'est pas en situation de conflit d'intérêts relativement à l'exercice des fonctions de Directeur général au sein de Lumina Management.

Au sein de Lumina Parent, Monsieur Ernest-Antoine Seillière de Laborde exerce les fonctions de Président du Conseil d'administration, Monsieur François Grappotte celles d'administrateur et Directeur général, Monsieur Olivier Bazil, Monsieur Arnaud Fayet, Monsieur Denis Leroy, Monsieur Jean-Bernard Lafonta, Monsieur Franck Schmitz et Monsieur Gilles Schnepf celles d'administrateur. A la connaissance de la Société, il n'existe pas de situation de conflit d'intérêts relativement à l'exercice de ces mandats sociaux.

Monsieur Jacques Garaïalde est administrateur de Lumina Participation. A la connaissance de la Société, Monsieur Jacques Garaïalde n'est pas en situation de conflit d'intérêts relativement à l'exercice de son mandat social au sein de Lumina Participation.

A la date d'enregistrement du présent document de base et à la connaissance de la Société, il n'existe pas d'autre situation pouvant donner lieu à un conflit entre les intérêts privés des administrateurs de la Société et l'intérêt social.

7.2 REMUNERATION ET AVANTAGES

7.2.1 Rémunération et avantages des mandataires sociaux et dirigeants de la Société

En 2005, une indemnité de 220.000 euros a été versée à Monsieur François Grappotte au titre de ses fonctions de Directeur général de la Société.

En 2005, la rémunération versée par la Société et ses filiales aux administrateurs de la Société était d'environ 1,1 million d'euros. Ce montant inclut la rémunération versée aux administrateurs au titre de toutes les fonctions exercées au sein de la Société et de ses filiales. Ainsi, au titre de son contrat de travail, Monsieur Gilles Schnepf a perçu une rémunération brute totale pour l'année 2005 de 548.100 euros, composée d'un salaire fixe de 385.000 euros et d'une partie variable de 163.100 euros. Au titre de son contrat de travail, Monsieur Olivier Bazil a perçu une rémunération brute totale pour l'année 2005 de 523.894 euros, composée d'un salaire annuel fixe de 366.000 euros et d'une prime de 157.894 euros.

En 2005, Monsieur François Grappotte et Monsieur Olivier Bazil ont perçu des avantages en nature correspondant à la mise à disposition d'un véhicule équivalents chacun à environ 5.000 euros par véhicule.

En 2005, les frais de déplacement payés par la Société pour Monsieur François Grappotte, Monsieur Gilles Schnepf et Monsieur Olivier Bazil ont respectivement été de 7.814 euros, 52.245 euros et 69.566 euros.

En 2005, la Société n'a pas versé de jetons de présence. Seule Bticino SpA a versé des jetons de présence d'un montant de 5.200 euros à Monsieur Olivier Bazil.

Enfin, dans le cadre des accords de participation et d'intéressement du Groupe, Monsieur Gilles Schnepf et Monsieur Olivier Bazil ont reçu chacun 4.240 euros et 14.856 euros bruts au titre de la participation et de l'intéressement.

7.2.2 Rémunération et avantages dus à raison de la cessation des fonctions de mandataire social de la Société

En 2001, Legrand France a conclu avec une société d'assurance un accord en vue de la fourniture de prestations de pension, retraite ou autres prestations similaires aux membres français de la direction générale de Legrand France qui sont responsables de sa gestion courante. Au 31 décembre 2005, les obligations de Legrand France au titre de cet accord s'élevaient environ à 7,8 millions d'euros, dont environ 2 millions d'euros étaient financés, le solde de 5,8 millions d'euros faisant l'objet d'une provision dans les comptes. La direction générale se compose de onze personnes, dont deux administrateurs salariés.

Les membres français de la direction générale de Legrand France ont droit à une prime de départ à la retraite. La prime de départ à la retraite est calculée de manière à permettre aux bénéficiaires de recevoir une pension de retraite, entendue comme la somme de cette prime de retraite et des indemnités légales de départ en retraite, d'un montant égal à 50% de la moyenne des deux rémunérations annuelles les plus élevées perçues par l'intéressé au cours des trois dernières années pendant lesquelles il a travaillé au sein du Groupe. Afin de bénéficier de la prime de départ à la retraite, l'intéressé doit être âgé d'au moins 60 ans et avoir été employé par Legrand France pendant au moins dix ans. En cas de décès du bénéficiaire, Legrand paiera au conjoint survivant 60% de la prime de départ à la retraite.

Monsieur Gilles Schnepf et Monsieur Olivier Bazil bénéficiaient, sous certaines conditions, d'une indemnité de départ d'environ 0,8 million d'euros, exigible en cas de rupture de leur contrat de travail, sous réserve que cette rupture ne soit pas motivée par une faute lourde, et d'une rémunération d'environ 0,8 million d'euros en contrepartie de la signature d'une clause de non-concurrence, exigible en cas de rupture de leur contrat de travail. Le Conseil d'administration de la Société du 8 février 2006 a décidé de résilier les engagements de versement des indemnités forfaitaires de départ et de non-concurrence des contrats de Monsieur Gilles Schnepf et de Monsieur Olivier Bazil et de maintenir dans leur contrat de travail la clause standard de non-concurrence correspondant aux termes définis dans la Convention Collective de la Métallurgie qui permet à la Société

d'imposer une obligation de non-concurrence d'un à deux ans à compter de leur départ, rémunérée à 50% de leur salaire de référence.

A l'exception de ce qui est mentionné ci-dessus, les membres du Conseil d'administration de la Société ne peuvent prétendre à aucune indemnité de retraite ou de départ.

7.2.3 Participation des mandataires sociaux dans le capital de la Société

Chaque membre du Conseil d'administration détient uniquement, par l'intermédiaire de prêts d'actions, des actions de garantie représentant au total moins de 1% du capital social.

La participation directe des mandataires sociaux dans le capital de la Société à la date d'enregistrement du présent document de base figure dans le tableau ci-dessous :

Nom	Fonctions	Nombre d'actions	% du capital et des droits de vote
Ernest-Antoine Seillière de Laborde	Président du Conseil d'administration	1	-
Olivier Bazil	Administrateur	1	-
Arnaud Fayet	Administrateur	1	-
Jacques Garaïalde	Administrateur	1	-
Edward A. Gilhuly	Administrateur	1	-
François Grappotte	Administrateur et Directeur général	1	-
Henry R. Kravis	Administrateur	1	-
Jean-Bernard Lafonta	Administrateur	1	-
Denis Leroy	Administrateur	1	-
Frank Schmitz	Administrateur	1	-
Gilles Schnepf	Administrateur	1	-
Total		11	-

Sous réserve de l'admission aux négociations des actions de la Société sur le marché Eurolist d'Euronext Paris, les statuts de la Société tels qu'ils figurent dans les projets de résolutions arrêtés par le Conseil d'administration de la Société du 8 février 2006 qui seront soumis à l'approbation des actionnaires lors de l'Assemblée générale du 24 février 2006, prévoient que chaque administrateur de la Société doit être propriétaire de 500 actions de la Société au moins, inscrites au nominatif, pendant toute la durée de son mandat.

7.2.4 Détail des options de souscription ou d'acquisition d'actions octroyées aux mandataires sociaux

Au 31 décembre 2005, le nombre total d'options de souscription et/ou d'achat d'actions détenues par les mandataires sociaux de la Société s'élevait à 76.106, émises en vertu des plans d'options de 1999 et de 2001 de Legrand France.

Au 31 décembre 2005, le détail des options de souscription ou d'achat d'actions émises par Legrand France détenues par les mandataires sociaux de la Société figure dans le tableau ci-dessous. Les plans d'options de souscription ou d'achat mis en place par la Société et Legrand France sont décrits dans la Section 8.2 du présent document de base.

Nom	Plan	Nombre d'options attribuées	Nombre d'actions auxquelles donnent droit les options	Nombre d'actions exercées
Olivier Bazil	Legrand France 1999	4.837	4.837	–
	Legrand France 2001	21.943	21.943	–
François Grappotte	Legrand France 1999	4.837	4.837	–
	Legrand France 2001	21.943	21.943	–
Gilles Schnepf	Legrand France 1999	2.789	2.789	–
	Legrand France 2001	19.757	19.757	–

Les mandataires sociaux de la Société ne possèdent aucune autre option leur permettant d'acheter ou de souscrire des actions de l'une quelconque des sociétés du Groupe.

7.2.5 Autres avantages accordés aux mandataires sociaux

La Société n'a accordé aucun prêt, avance ou garantie à ses mandataires sociaux.

7.2.6 Sommes provisionnées ou constatées par la Société ou ses filiales aux fins du versement de pensions, de retraites ou d'autres avantages

En dehors des provisions constituées en vertu des dispositions légales applicables, la Société a enregistré une provision d'un montant de 5,8 millions d'euros au titre de l'accord conclu entre Legrand France et une société d'assurance afin de fournir des prestations de pensions, retraites ou autres prestations assimilées aux membres français de la direction générale.

7.3 FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION

7.3.1 Fonctionnement des organes d'administration

La Société entend se conformer aux principes de gouvernement d'entreprise tels qu'ils résultent des recommandations applicables, sous réserve toutefois du nombre d'administrateurs indépendants qui sera au moins de deux, compte tenu notamment de la répartition concentrée de son capital social.

Ainsi, le Conseil d'administration de la Société envisage d'adopter un règlement intérieur, pris en application des statuts et ayant pour objectif de les compléter ainsi que de fixer, dans le cadre des dispositions légales, réglementaires et statutaires en vigueur, le détail de la composition, de l'organisation et du fonctionnement du Conseil d'administration et des Comités créés en son sein, ainsi que les droits et obligations des administrateurs, dont les principales dispositions sont décrites ci-dessous.

7.3.1.1 Conseil d'administration

7.3.1.1.1 Missions et attributions du Conseil d'administration

Le Conseil d'administration détermine les orientations de l'activité de la Société et veille à leur mise en œuvre. Il se saisit de toute question concernant la bonne marche de la Société et règle par ses délibérations les affaires qui la concernent.

Sa stratégie et son action s'inscrivent dans le cadre du développement durable de l'entreprise.

A ce titre, le Conseil a notamment pour mission :

- d'examiner et d'approuver l'ensemble des décisions relatives aux grandes orientations stratégiques, économiques, sociales, financières ou technologiques de la Société et du Groupe et de veiller à leur mise en œuvre effective par la direction générale ;

- pour les opérations visées ci-dessous, de les proposer aux actionnaires lorsque ces opérations ressortent de la compétence de l'Assemblée générale, ou d'autoriser préalablement le Directeur général (ou le Président, selon le cas) à procéder à leur conclusion et à leur mise en œuvre lorsque ces opérations relèvent de la compétence de la direction générale :
 - mise en œuvre de toute délégation de pouvoir ou de compétence relative à l'émission ou au rachat d'actions ou de valeurs mobilières donnant accès au capital ;
 - souscription ou conclusion d'emprunts, obligataires ou non, ou le remboursement volontaire anticipé de tous prêts, avances ou crédits d'un montant supérieur à 50 millions d'euros ;
 - création de *joint-venture(s)* ou toute acquisition d'activité(s) au-delà de 50 millions d'euros, l'acquisition de toutes participations ou activités ou la conclusion de tout contrat de *joint venture*, dès lors que l'opération porte sur un montant supérieur à 50 millions d'euros ;
 - vente ou transfert d'activité(s) ou d'actif(s) au-delà de 50 millions d'euros, la cession de toutes participations ou activités portant sur un montant supérieur à 50 millions d'euros ;
 - budget annuel (en ce compris le *capex*) et approbation du plan de développement à trois ans du Groupe formé par la Société et ses filiales ;
 - choix ou changement ou révocation des commissaires aux comptes ou de l'un d'entre eux ;
 - opération ou projet de fusion concernant la Société ou plus généralement toute opération emportant transfert ou cession de la totalité ou de la quasi-totalité des actifs de celle-ci ;
 - toute opération entraînant une augmentation ou une réduction du capital social de la Société, en ce compris, le cas échéant, par le biais de l'émission de valeurs mobilières donnant accès au capital en titres convertibles, échangeables ou remboursables en actions ou d'actions de préférence (à l'exception des attributions d'actions gratuites ou d'options de souscription d'actions dans le cadre de l'activité normale de la Société) ;
 - l'institution ou la suppression de tout mécanisme de droits de vote double, ou toute modification des droits de vote attachés aux actions de la Société ;
 - modification de la gouvernance d'entreprise en ce compris toute modification des règles de gouvernement d'entreprise en vigueur au sein de la Société, y compris, notamment, toute modification des règles de composition ou de fonctionnement du Conseil d'administration, et plus généralement toute modification du présent règlement intérieur ;
 - proposition de nomination de tout nouveau membre du Conseil d'administration ; toute proposition de nomination au Conseil d'administration d'un ou plusieurs nouveaux administrateurs ;
 - toute nouvelle admission aux négociations des titres de la Société sur un marché réglementé autre que le marché Eurolist d'Euronext Paris de tout instrument financier émis par la Société ;
 - dépôt de bilan, désignation d'un mandataire ad hoc, liquidation, etc., toute dissolution volontaire ou mise en liquidation amiable de la Société, et toute décision ayant pour conséquence la mise en œuvre d'une procédure collective ou la nomination d'un mandataire ad hoc à l'encontre de celle-ci ;
 - toute proposition de décision emportant modification des statuts de la Société ;
 - en cas de litige, la conclusion de tous traités ou transactions, ou l'acceptation de tous compromis, dès lors que les montants en jeu dépassent 50 millions d'euros ;
 - l'octroi de toute sûreté portant sur les biens sociaux, dès lors que l'obligation garantie ou l'actif donné en garantie porte sur un montant supérieur à 50 millions d'euros ;
- d'examiner et d'approuver le compte-rendu d'activité du Conseil d'administration et des Comités à insérer dans le rapport annuel ;

- d'examiner et d'approuver, sur proposition du Comité des nominations et des rémunérations, la présentation des administrateurs à insérer dans le rapport annuel et notamment la liste des administrateurs indépendants en indiquant les critères retenus ;
- de procéder à la cooptation d'administrateurs si nécessaire, et de proposer des désignations et renouvellements d'administrateurs à l'Assemblée générale ordinaire ;
- de fixer, sur proposition du Comité des nominations et des rémunérations, la rémunération du Président, du Directeur général et des Directeurs généraux, et de répartir les jetons de présence ;
- de délibérer sur les projets de plans d'options et d'actions gratuites et de manière générale sur la politique d'intéressement des dirigeants et salariés du Groupe aux résultats de celui-ci, sur proposition du Comité des nominations et des rémunérations ;
- de veiller à la qualité de l'information fournie aux actionnaires ainsi qu'au marché, à travers les comptes ou à l'occasion d'opérations importantes ;
- d'approuver le rapport de gestion ainsi que les chapitres du rapport annuel traitant du gouvernement d'entreprise et présentant la politique suivie en matière de rémunération et d'options de souscription ou d'achat d'actions ;
- de se saisir de toutes questions intéressant la bonne marche de la Société ou du Groupe.

7.3.1.1.2 Composition du Conseil d'administration

Nombre d'administrateurs

Le Conseil d'administration de la Société est composé d'un nombre maximum de 18 membres dont deux au moins sont désignés parmi des personnalités indépendantes et libres d'intérêts par rapport à la Société au sens du règlement intérieur.

Sans préjudice des droits des autres actionnaires, le Conseil d'administration est initialement composé de onze membres dont le Président, le Directeur général et le Directeur général délégué, six représentants des actionnaires (dont trois proposés par Wendel et trois proposés par KKR) et de deux administrateurs indépendants.

Administrateurs réciproques

Le Conseil d'administration s'efforcera de procéder aux cooptations d'administrateurs et aux propositions de désignation et de renouvellement d'administrateurs de telle sorte que le nombre de membres du Conseil d'administration de la Société, qui siègent déjà comme administrateur ou membre de conseil de surveillance :

- soit d'une société dans le conseil de laquelle siège déjà un membre du Conseil d'administration de la Société,
- soit d'une société appartenant à un groupe comprenant une société dans le conseil de laquelle siège déjà un membre du Conseil d'administration de la Société,

n'excède pas le sixième des membres du Conseil d'administration, étant entendu que cette proportion sera déterminée sans qu'il soit tenu compte des mandats d'administrateurs éventuellement occupés par les membres du Conseil d'administration dans des sociétés qui sont les filiales, directes ou indirectes, de la Société.

Administrateurs indépendants

Présence d'administrateurs indépendants

Le Conseil d'administration veille à ce que la présence d'au moins deux administrateurs indépendants soit respectée au sein du Conseil d'administration.

Définition et critères de l'administrateur indépendant

Est réputé indépendant l'administrateur qui n'entretient aucune relation de quelque nature que ce soit avec la Société, la direction ou le Groupe, qui puisse compromettre l'exercice de sa liberté de jugement ou être de nature à le placer en situation de conflit d'intérêts avec la direction, la Société ou le Groupe.

Ainsi, l'administrateur indépendant ne doit pas :

- être salarié ou mandataire social de la Société ou du Groupe, salarié ou administrateur d'un actionnaire détenant le contrôle seul ou de concert de la Société, au sens de l'article L. 233-3 du Code de commerce, ou d'une société qu'elle consolide et ne pas l'avoir été au cours des cinq années précédentes,
- être mandataire social d'une société dans laquelle la Société détient directement ou indirectement un mandat d'administrateur ou dans laquelle un salarié désigné en tant que tel ou un mandataire social de la Société (actuel ou l'ayant été depuis moins de cinq ans) détient un mandat d'administrateur,
- être client, fournisseur, banquier d'affaires, banquier de financement :
 - significatif de la Société ou du Groupe,
 - ou pour lequel la Société ou le Groupe représente une part significative de l'activité,
- avoir un lien familial proche avec un dirigeant de la Société ou de son Groupe,
- avoir été auditeur de l'entreprise ou d'une Société du Groupe au cours des cinq années précédentes,
- avoir été dirigeant de la Société ou d'une société du Groupe au cours des cinq années précédentes,
- être administrateur de l'entreprise depuis plus de douze ans,
- recevoir ou avoir reçu de rémunération supplémentaire importante de la Société ou du Groupe en dehors de jetons de présence, en ce compris la participation à toute formule d'options sur actions ou toute autre formule de rémunération liée à la performance.

Les administrateurs représentant des actionnaires significatifs, directs ou indirects, de la Société, peuvent être considérés comme indépendants lorsque ces actionnaires ne contrôlent pas la Société, au sens de l'article L. 233-3 du Code de commerce. Cependant, dès lors qu'un administrateur, représente un actionnaire de la Société, détenant directement ou indirectement plus de 10% du capital ou des droits de vote de la Société, il convient que le Conseil d'administration, sur rapport du Comité des nominations et des rémunérations, s'interroge systématiquement sur la qualification d'indépendant en tenant compte de la composition du capital de la Société et de l'existence d'un conflit d'intérêts potentiel.

Procédure de qualification des administrateurs indépendants

La qualification d'administrateur indépendant est débattue par le Comité des nominations et des rémunérations qui établit à ce sujet un rapport au Conseil. Chaque année, le Conseil d'administration examine au vu de ce rapport, avant la publication du rapport annuel, la situation de chaque administrateur au regard des critères d'indépendance définis précédemment.

Le Conseil d'administration doit porter les conclusions de son examen à la connaissance des actionnaires dans le rapport annuel.

7.3.1.1.3 Fonctionnement du Conseil d'administration

Réunions du Conseil d'administration

Le Conseil d'administration se réunit aussi souvent que l'intérêt de la Société l'exige, et au minimum 5 fois par an.

Les convocations, qui peuvent être transmises par le secrétaire du Conseil d'administration, sont faites par lettre, télex, télégramme, télécopie, courrier électronique ou verbalement.

Si les convocations le prévoient, les réunions du Conseil d'administration pourront être tenues par visioconférence ou par des moyens électroniques de télécommunication ou de télétransmission, dès lors qu'ils satisfont à des caractéristiques techniques garantissant une participation effective à la réunion du Conseil d'administration dont les délibérations sont retransmises de façon continue. Les administrateurs participants aux séances par de tels moyens sont réputés présents pour le calcul du quorum et de la majorité.

Lorsqu'un ou plusieurs administrateurs font savoir au Président du Conseil d'administration qu'ils ne peuvent assister aux réunions du Conseil d'administration, le Président s'efforce d'organiser la tenue de la réunion par les moyens visés au paragraphe précédent.

La tenue des réunions du Conseil d'administration par lesdits moyens n'est pas applicable pour l'adoption des décisions pour lesquelles la loi exclut cette possibilité.

Le Président s'efforce de respecter un délai de 5 jours entre les convocations et les séances du Conseil d'administration. Il s'efforce également de tenir compte des contraintes d'agenda des membres du Conseil d'administration de manière à assurer la présence du plus grand nombre de membres à chaque séance.

Il est tenu au siège social un registre de présence qui mentionne le nom des membres du Conseil d'administration présents physiquement ou par moyens de télécommunication ou de télétransmission, représentés, excusés ou absents. Les procurations données par lettre, télécopie, télex, télégramme ou par courrier électronique sont annexées au registre de présence.

Les délibérations du Conseil d'administration sont constatées par des procès-verbaux établis, signés et conservés conformément aux dispositions réglementaires.

Le procès verbal de chaque séance indique :

- le nom des administrateurs présents, physiquement ou par moyens de télécommunication ou de télétransmission, représentés, excusés ou absents,
- le cas échéant, la survenance d'un incident technique relatif à une visioconférence ou une conférence téléphonique lorsqu'il a perturbé le déroulement de la séance,
- le nom des autres personnes ayant assisté à tout ou partie de la réunion,
- le compte rendu des débats et des délibérations du Conseil d'administration,
- le cas échéant, les questions soulevées et les réserves émises par les membres participants.

Si un administrateur en fait la demande, les convocations et procès-verbaux des séances du Conseil d'administration sont traduits en langue anglaise. Cette traduction est réalisée pour information, seule la version française faisant foi.

Evaluation du Conseil d'administration

Au moins une fois par an, un point de l'ordre du jour est consacré à l'évaluation du fonctionnement du Conseil d'administration, dont il est rendu compte dans le rapport annuel de la Société.

Informations du Conseil d'administration

Afin de mener à bien les missions qui lui sont confiées, le Président du Conseil d'administration veille à communiquer en temps utile à chaque administrateur un dossier contenant tous les documents et informations nécessaires à l'examen des points à l'ordre du jour.

L'administrateur peut se faire communiquer tous les documents qu'il estime utiles pour la préparation d'une réunion, sous réserve d'en faire la demande dans des délais raisonnables.

Lorsque le respect de la confidentialité l'exige, et notamment lorsque des informations financières sensibles sont en jeu, le dossier peut faire l'objet d'une communication en séance.

En outre, les administrateurs reçoivent, entre les réunions, toutes informations utiles sur les événements ou les opérations significatifs pour la Société.

Rémunérations

Le montant des jetons de présence alloués par l'Assemblée générale est réparti entre les membres du Conseil d'administration sur proposition du Comité des nominations et des rémunérations. Cette répartition tient compte de la participation effective des administrateurs au Conseil d'administration et de leur participation aux Comités spécialisés du Conseil d'administration.

7.3.1.2 Comités

Afin de faciliter le travail du Conseil d'administration et la préparation de ses délibérations, le Conseil d'administration constitue en son sein des Comités spécialisés qui instruisent les affaires entrant dans leurs attributions et soumettent au conseil des avis, des propositions et des recommandations.

Les Comités spécialisés permanents sont au nombre de trois :

- le Comité d'audit,
- le Comité des nominations et des rémunérations, et
- le Comité stratégique.

Les membres des Comités sont désignés par le Conseil d'administration sur proposition du Comité des nominations et des rémunérations. Ils peuvent être révoqués par le Conseil d'administration sur avis consultatif du Comité des nominations et des rémunérations. A cet effet, il sera d'abord créé le Comité des nominations et des rémunérations, avant les autres Comités, de manière à ce que le Comité des nominations et des rémunérations puisse faire des propositions s'agissant de la composition de ces derniers. Le président du Comité d'audit est désigné sur proposition du Comité des nominations et des rémunérations parmi les administrateurs indépendants. Le président du Comité stratégique est désigné sur proposition du Comité des nominations et des rémunérations. Le président du Comité des nominations et des rémunérations est désigné par les membres dudit comité parmi ses membres. Les membres des Comités sont désignés pour une durée déterminée par le Conseil d'administration, qui ne peut excéder celle de leur mandat d'administrateur.

Il appartient à chaque Comité de déterminer, en fonction du calendrier des séances du Conseil d'administration et des dates des Assemblées générales, un calendrier annuel de ses propres réunions.

Chaque Comité se réunit, autant de fois que nécessaire, sur convocation du président du Comité, ou de la moitié de ses membres, sur toute question entrant dans le domaine de sa compétence. Si le Président du Conseil d'administration constate qu'un Comité ne s'est pas réuni autant de fois que précisé dans les règles qui suivent, propres à chaque Comité, il peut provoquer la réunion d'un Comité. Il peut également le faire s'il estime nécessaire que le Comité concerné présente un avis ou une recommandation au Conseil d'administration sur un sujet précis.

Il appartient au président de chaque Comité d'établir l'ordre du jour de ses réunions et de le communiquer aux membres du Comité ainsi qu'aux membres du Conseil d'administration avec un préavis suffisant avant chaque réunion pour mettre en mesure chaque membre du Comité de préparer la séance. Il doit joindre à cet ordre du jour toute la documentation et l'information utiles en vue de l'examen des points inscrits à l'ordre du jour.

Les réunions se tiennent au siège social de la Société ou en tout autre lieu.

Dans l'exercice de ses attributions, chaque Comité peut, après en avoir informé le Président du Conseil d'administration, et à charge d'en rendre compte au Conseil d'administration prendre contact avec les principaux dirigeants de la société.

En sus des Comités permanents, le Conseil d'administration peut à tout moment constituer un ou plusieurs Comités ad hoc temporaires ou non, notamment chargés des conflits d'intérêts, dont il lui appartient de déterminer la composition et les modalités de fonctionnement.

Enfin, le Directeur général peut créer un Comité exécutif dont il détermine la composition et la compétence.

7.3.1.2.1 Comité d'audit

Le Comité d'audit aide le Conseil d'administration à veiller à l'exactitude et à la sincérité des comptes sociaux et consolidés de la Société et à la qualité du contrôle interne et de l'information délivrée aux actionnaires et au marché.

Il reçoit tout particulièrement comme mission du Conseil d'administration :

- en matière d'examen des comptes :

- de procéder à l'examen préalable des projets de comptes sociaux et consolidés, annuels et semestriels, afin de vérifier les conditions de leur établissement et de s'assurer de la pertinence et de la permanence des principes et des règles comptables adoptés ; à cette occasion, le Comité peut interroger hors la présence des dirigeants ou plus généralement des administrateurs qui exercent des fonctions actives dans l'entreprise, toute personne qui, à un titre ou à un autre, participe à l'élaboration des comptes ou à leur contrôle (direction financière, direction de l'audit interne, commissaires aux comptes) ;
- d'examiner la méthode et le périmètre de consolidation des comptes ;
- de s'assurer du traitement adéquat des opérations significatives au niveau du Groupe ;
- de prendre connaissance régulièrement de la situation financière, de la situation de la trésorerie et des engagements significatifs de la Société et du Groupe ;
- en matière de contrôle interne :
 - d'apprécier l'efficacité et la qualité des procédures de contrôle interne du Groupe, afin de s'assurer qu'elles concourent à ce que les comptes sociaux et consolidés reflètent avec exactitude et sincérité la réalité de l'entreprise et de son Groupe, et soient conformes aux normes comptables ;
 - de veiller à la pertinence et à la qualité de communication financière de l'entreprise ;
- en matière de contrôle externe, le Comité d'audit a pour tâche essentielle de garantir l'indépendance et l'objectivité des commissaires aux comptes :
 - en pilotant la procédure de sélection des commissaires aux comptes et en examinant les questions relatives à la nomination, au renouvellement ou à la révocation des commissaires aux comptes de la Société ;
 - par un examen du montant et du détail des rémunérations qui sont versées par le Groupe, tant à eux qu'au réseau auquel ils peuvent appartenir ; à ce titre, le Comité doit se faire communiquer les honoraires versés par la Société et son Groupe au cabinet et au réseau des commissaires et s'assurer que leur montant, ou la part qu'ils représentent dans le chiffre d'affaires du cabinet et du réseau, ne sont pas de nature à porter atteinte à l'indépendance des commissaires aux comptes.

Le Comité d'audit est composé de quatre membres dont au moins un administrateur indépendant.

Ne peuvent être membres du Comité d'audit les administrateurs exécutifs ainsi que les personnes exerçant des fonctions salariées au sein de la Société ou de l'une de ses filiales.

Les membres du Comité d'audit doivent posséder les compétences financières et/ou comptables nécessaires à l'exercice de leurs fonctions. La Société veille également à leur présenter les spécificités de l'entreprise, son activité et ses métiers.

Le Comité d'audit ne peut se réunir valablement que si la moitié au moins de ses membres est présente. Il délibère à la majorité simple, la voix du président du Comité étant prépondérante en cas de partage.

Le Comité doit rendre compte régulièrement de son activité au Conseil d'administration et au moins au moment de l'approbation des états financiers annuels et semestriels.

7.3.1.2.2 Comité des nominations et des rémunérations

En ce qui concerne les nominations, le Comité des nominations et des rémunérations a pour mission :

- d'examiner et de formuler des propositions au Conseil d'administration concernant les candidats aux fonctions de membres du Conseil d'administration, de Directeur général, de Président du Conseil d'administration, de membres et de président du Comité d'audit et du Comité stratégique ; à cette fin, il doit évaluer les compétences, les connaissances et l'expérience requises, décrire les missions et apprécier le temps à consacrer à l'exercice de la fonction ;
- d'étudier les propositions soumises par les parties intéressées, y compris par la direction et par les actionnaires ;

- d'évaluer périodiquement le bon fonctionnement du Conseil d'administration et les performances des dirigeants ;
- d'examiner chaque année, au cas par cas, la situation de chaque administrateur au regard des critères d'indépendance énoncés dans le règlement intérieur.

En ce qui concerne la rémunération du Président et des dirigeants, le Comité des nominations et des rémunérations :

- se prononce sur tous les modes de rémunérations, y compris les avantages en nature, de prévoyance ou de retraite, reçus de toute Société du Groupe ou société affiliée ;
- examine et formule des propositions au Conseil d'administration sur la rémunération du Président, du Directeur général et des Directeurs généraux délégués, et notamment sur la détermination de la part variable de la rémunération ; pour ce faire, il procède à la définition des règles de fixation de cette part variable, en veillant à la cohérence de ces règles avec l'évaluation faite annuellement des performances des dirigeants et avec la stratégie à moyen terme de l'entreprise ; il contrôle également l'application effective de ces règles ;
- veille à ce que la Société respecte ses obligations en matière de transparence des rémunérations ; à ce titre, il prépare un rapport annuel d'activité soumis à l'approbation du Conseil d'administration et destiné à être inséré dans le rapport annuel et s'assure que toutes les informations requises par la loi en matière de rémunération figurent de manière claire et complète dans le rapport annuel.

En ce qui concerne la rémunération des administrateurs, le Comité des nominations et des rémunérations :

- formule des propositions sur la répartition des jetons de présence conformément aux dispositions du règlement intérieur ;
- formule des recommandations sur les éventuelles rémunérations allouées à des administrateurs s'étant vu confier des missions exceptionnelles.

En ce qui concerne les plans d'options de souscription ou d'achat d'actions et toutes autres formes de rémunérations en actions ou de rémunérations indexées ou liées à des actions, le Comité des nominations et des rémunérations a pour mission :

- de débattre de la politique générale régissant le bénéfice de tels systèmes et de soumettre d'éventuelles propositions à ce sujet au Conseil d'administration ;
- de revoir les informations données à ce sujet dans le rapport annuel et lors de l'assemblée générale des actionnaires ;
- de soumettre des propositions au Conseil d'administration concernant le choix à opérer entre les formules autorisées par la loi et indiquer les raisons de ce choix, ainsi que ses conséquences ;
- de préparer les décisions du Conseil d'administration touchant à de tels systèmes, ainsi qu'à l'épargne salariale, au bénéfice des dirigeants ou de tout salarié ou groupe de salariés de la Société ou de ses filiales.

Le Comité des nominations et des rémunérations est composé de quatre membres dont au moins un administrateur indépendant.

Le Comité des nominations et des rémunérations ne peut se réunir valablement que si la moitié au moins de ses membres est présente. Il délibère à la majorité simple, la voix du président du Comité étant prépondérante en cas de partage.

Le Comité des nominations et des rémunérations se réunit au moins deux fois par an et en tout état de cause préalablement à l'approbation de l'ordre du jour de l'assemblée générale annuelle, pour examiner les projets de résolutions qui lui seront soumis et qui entrent dans son domaine de compétence.

7.3.1.2.3 Comité stratégique

Le Comité stratégique a pour mission d'assister le Conseil d'administration dans sa détermination des orientations stratégiques de l'activité de la Société, et en particulier :

- d'examiner l'ensemble des projets majeurs liés au développement et au positionnement stratégique du Groupe, et en particulier les projets de partenariats stratégiques et les opérations majeures d'investissement et de désinvestissement,

- d'examiner les projets de budgets annuels et de plans de développement à trois ans de la Société soumis au Conseil d'administration. A ce titre, le Comité stratégique peut entendre les dirigeants de la Société sur les hypothèses retenues pour l'élaboration ou la modification desdits plans et budgets.

Le Comité stratégique est composé de quatre membres.

Le Comité stratégique ne peut se réunir valablement que si la moitié au moins de ses membres est présente. Il délibère à la majorité simple, la voix du président du Comité étant prépondérante en cas de partage.

Le Comité stratégique se réunit autant de fois que nécessaire pour conduire la mission qui lui est dévolue et en tout état de cause au moins deux fois par an.

7.3.1.3 Charte des administrateurs

Dans un souci de bonne gouvernance de l'entreprise, le Conseil d'administration a adopté et intégré dans le règlement intérieur une charte des administrateurs qui énonce les droits et obligations des administrateurs et à laquelle tout administrateur est tenu.

Avant d'accepter ses fonctions, tout administrateur de la Société doit s'assurer qu'il a pris connaissance des obligations générales ou particulières mises à sa charge, telles que résultant notamment des textes légaux ou réglementaires, des statuts, du règlement intérieur et de la charte ci-dessous, ainsi que de tout autre texte à valeur contraignante.

- L'administrateur doit être compétent, actif et impliqué.
- L'administrateur veille à agir en toutes circonstances dans l'intérêt social de l'entreprise. Il s'engage à défendre et à promouvoir les valeurs de la Société.
- L'administrateur doit consacrer à ses fonctions le temps et l'attention nécessaires. Il doit être assidu et participer, lorsque cela est possible, à toutes les réunions du Conseil d'administration et, le cas échéant, des Comités auxquels il appartient.
- Dans un souci de transparence, le rapport annuel rend compte de l'assiduité des administrateurs aux réunions du Conseil et des Comités.
- L'administrateur veille à assister aux Assemblées générales des actionnaires.
- Tout administrateur doit détenir, à titre personnel, 500 actions de la Société et doit s'engager à les conserver tout au long de son mandat.
- L'administrateur est tenu à un devoir de loyauté et de diligence.

A ce titre, l'administrateur s'engage :

- à porter à la connaissance du Conseil tout conflit d'intérêts même potentiel, et à s'abstenir de participer aux débats et au vote de la délibération correspondante,
- à ne pas s'engager à titre personnel dans des entreprises concurrençant la Société et son Groupe, sans en informer le Conseil et avoir recueilli son approbation.
- L'administrateur est tenu d'un devoir de confidentialité concernant toutes les informations non publiques acquises dans le cadre de ses fonctions.
- L'administrateur doit s'assurer qu'il reçoit, en temps utile tous les documents et informations nécessaires à l'accomplissement de sa mission. Il lui appartient de solliciter du président la communication de tous les documents qu'il juge indispensables à son information.

Tout administrateur qui estime que l'information fournie préalablement n'a pas été suffisante, peut demander au président du Conseil ou au Conseil de surseoir à statuer.

- L'administrateur doit posséder la connaissance la plus étendue des spécificités de la Société, de ses métiers et de son secteur d'activité.

Chaque administrateur peut bénéficier, à sa nomination et tout au long de son mandat, d'une formation sur les spécificités de l'entreprise, son activité et ses métiers.

- L'administrateur respecte les dispositions de la charte de déontologie boursière de la Société.

7.3.2 Fonctionnement de la direction générale

Le Directeur général est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toutes circonstances au nom de la Société. Il exerce ses pouvoirs dans la limite de l'objet social et sous réserve des pouvoirs que la loi attribue expressément aux Assemblées générales d'actionnaires et au Conseil d'administration. Il représente la Société dans ses rapports avec les tiers. (Voir paragraphe 11.2.2.2 du présent document de base)

Le projet de règlement intérieur, que le Conseil d'administration de la Société envisage d'adopter, énumère certaines décisions importantes nécessitant l'autorisation préalable du Conseil d'administration de la Société (Voir paragraphe 7.3.1.1.1 du présent document de base).

7.3.3 Contrôle interne

Le contrôle interne au sein du Groupe est basé sur le respect d'un certain nombre de principes, notamment la protection et la sauvegarde des actifs, la prévention et la détection des fraudes, la fiabilité et la fidélité des informations comptables ainsi que le respect des objectifs établis par la direction, des lois, règlements et procédures internes. La direction générale du Groupe a défini des principes afin de mettre en œuvre ces objectifs, notamment en matière d'environnement de contrôle, d'évaluation et de gestion des risques, de processus de contrôle interne, d'information financière fiable et de pilotage des activités du Groupe.

L'organisation du contrôle interne

Legrand est un Groupe dont l'organisation est structurée. Les filiales opérant dans les différents pays ont la tâche de mettre en œuvre les politiques, normes, procédures définies par le Groupe.

Le service de contrôle interne du Groupe a été créé en 1986. Il est aujourd'hui constitué de professionnels formés aux techniques d'audit interne et dont la fonction est exclusivement d'effectuer des audits internes dans les différentes entités du Groupe.

Les procédures de contrôle interne

Les procédures de contrôle interne du Groupe sont résumées dans un manuel de procédures administratives et financières ainsi que de règles comptables et de gestion et de *reporting*. Ce manuel de procédures existe depuis plus de dix ans et est adapté à l'environnement économique et à l'activité du Groupe. Une sensibilité particulière est donnée aux suivis des flux de produits (fiabilité des stocks suivie par l'intermédiaire d'inventaires permanents, d'analyse et de justification de l'écart des stocks) et aux opérations de vente (respect des règles de reconnaissance de produits, suivi et autorisation des remises ou ristournes, analyse des rentabilités par famille de produits). Ces procédures font l'objet de mises à jour régulières lorsque cela est nécessaire.

Enfin, les flux financiers sont contrôlés par l'intermédiaire de procédures groupe spécifiques. En particulier, les opérations de placement, d'endettement ou de change sont centralisées et gérées par la direction financière du Groupe. Le département trésorerie assure en effet un contrôle étendu des opérations de trésorerie du Groupe.

Ceci permet :

- d'analyser l'évolution de l'endettement externe du Groupe,
- de gérer le risque de taux inhérent à la dette contractée,
- de financer les filiales dans leur devise quand cela est autorisé,
- d'appréhender et de gérer le risque de change inhérent aux flux commerciaux et financiers.

Les responsables financiers des filiales

La responsabilité du suivi et du respect des procédures groupe est de la responsabilité de chaque responsable financier d'entité de *reporting*. Des revues régulières par le service d'audit interne et par le service de contrôle de gestion Groupe sont effectuées pour vérifier la mise en œuvre de ces procédures.

Les postes de responsables financiers sont définis comme des postes clés dans la fonction financière du Groupe, et les nominations à ces fonctions font l'objet d'un examen par la direction financière du groupe, permettant d'assurer un niveau de compétence homogène et adapté pour les personnes retenues.

Le contrôle de gestion Groupe

Le contrôle de gestion Groupe a un rôle important dans le processus de suivi de la performance des filiales. Il coordonne la préparation du budget annuel, ainsi que les clôtures mensuelles des filiales du Groupe et contrôle et analyse les réalisations et les estimations de manière approfondie. Ce travail repose sur l'existence d'un manuel de procédure qui fixe les règles et les modalités d'établissement du budget ainsi que du *reporting* de gestion Groupe.

La direction du contrôle de gestion Groupe prépare et diffuse tous les mois un tableau de bord du résultat du Groupe et de ses filiales ainsi que des analyses des écarts entre les résultats réels et les résultats budgétés.

La fonction informatique

Afin de garantir la fiabilité du traitement des données comptables et financières, Legrand a mis en place un système de procédures de sécurité informatique et des plans de sauvegarde des données liées aux divers systèmes qu'utilise le Groupe.

La consolidation

La consolidation de données comptables s'appuie sur un logiciel de *reporting* déployé dans l'ensemble des filiales du Groupe. Des comptes consolidés sont établis tous les mois selon un calendrier de consolidation diffusé largement dans les filiales, ce qui permet aux différents services comptables de s'organiser pour fournir les informations financières dans les délais. La quasi-totalité des entités consolidées font réviser leurs liasses de consolidation par les correspondants affiliés au réseau des commissaires aux comptes du Groupe. Une analyse approfondie des comptes consolidés est faite mensuellement et présentée à la Direction générale.

Le Groupe souligne que les procédures décrites ci-dessus ont concouru à la bonne qualité d'ensemble de son environnement de contrôle interne et de l'information comptable et financière au cours des exercices passés.

Développements récents

Au cours de l'année 2005, le dispositif de contrôle interne du Groupe a été renforcé en raison du lancement d'un projet visant à la mise en conformité du Groupe avec la loi américaine *Sarbanes Oxley* et notamment une approche du contrôle interne fondée sur le référentiel COSO (*Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission*).

Ce projet a conduit le Groupe à revoir et compléter en profondeur les procédures standards de fonctionnement définies par le Groupe et à s'assurer que celles-ci sont correctement appliquées par les filiales du Groupe, et que, si tel n'est pas le cas, d'autres procédures ou pratiques existent et atteignent le même objectif. Ce travail a donc complété celui réalisé jusqu'à présent sur base de rotation annuelle par le service d'audit interne et couvre plus de 95% de l'activité et des actifs du Groupe.

L'analyse ainsi réalisée repose sur :

- un descriptif approfondi des procédures dans les entités des trois principaux pays dans lesquels le Groupe opère (France, Etats-Unis et Italie), et
- une revue des procédures par questionnaire dans les autres pays.

Ce projet est conduit sous la supervision du Comité d'audit et a conduit à la création de postes de responsables de contrôle interne dans les principaux pays. La perspective de ne plus être enregistré auprès de la *US Securities Exchange Commission* (SEC) ne conduit pas le Groupe à arrêter le projet en cours mais lui permet d'en adapter les modalités pratiques dans un souci d'optimisation.

Il a permis dès 2005 de mettre en place un certain nombre de plans d'action visant à continuer à améliorer le contrôle interne. Bien qu'aucune faiblesse majeure n'ait été mise en évidence, des plans d'action visant à optimiser les flux de stocks ou le recouvrement clients ont été mis en place dans certaines filiales. De même, la documentation des modifications des applications informatiques est en cours d'amélioration.

7.3.4 Contrats de services

A la date d'enregistrement du présent document de base et à la connaissance de la Société, il n'existe pas de contrats de service liant les membres des organes d'administration ou de direction à la Société ou à l'une quelconque de ses filiales et prévoyant l'octroi d'avantages.

Chapitre 8

SALARIES

8.1 NOMBRE ET REPARTITION DES SALARIES

Le tableau ci-dessous indique le nombre moyen de personnes, y compris les travailleurs temporaires, employées par le Groupe en 2005, 2004 et 2003. Le tableau indique la répartition des effectifs par zone géographique et par principal secteur d'activité.

	2005	2004	2003
Effectif total (en moyenne sur l'année) ⁽¹⁾	27.032	25.291	25.845
Par zone géographique :			
France	31%	34%	35%
Italie	13%	13%	12%
Reste de l'Europe	17%	17%	19%
Etats-Unis et Canada	10%	11%	11%
Reste du Monde	29%	25%	23%
Par secteur d'activité :			
<i>Back Office</i>			
Production	63%	64%	65%
Administration, services généraux et R&D	22%	21%	21%
<i>Front Office</i>			
Marketing et ventes	15%	15%	14%

(1) Hors TCL International Electrical, TCL Building Technology et ICM Group.

Le Groupe s'efforce d'employer un effectif adapté à la conjoncture économique, à la gestion des relations avec la clientèle et au développement de produits nouveaux ou renouvelés. Le Groupe continue ainsi de donner la priorité aux activités de vente et de marketing du *Front Office* afin d'augmenter ses parts de marché, dont le développement est en partie financé par la réduction des coûts des activités de production, recherche et développement et services administratifs généraux du *Back Office*. Par exemple, hors TCL International Electrical, TCL Building Technology et ICM Group ainsi que les autres acquisitions récentes, en 2005, le Groupe a augmenté ses effectifs moyens pondérés dédiés à la vente et au marketing de 3,7% tout en réduisant les effectifs moyens pondérés dédiés à la production et aux services administratifs de 2,6%. Dans toute la mesure du possible, le Groupe réduit ses effectifs lorsque cela s'avère indispensable par l'intermédiaire de plans de départs volontaires comme le plan de départ anticipé à la retraite lancé en 2002 en France.

8.2 OPTIONS DE SOUSCRIPTION ET D'ACHAT D'ACTIONS

8.2.1 Options de souscription d'actions émises par la Société

L'Assemblée générale du 6 juin 2003 a autorisé le Conseil d'administration de la Société à consentir en une ou plusieurs fois, à certains membres du personnel salarié ou aux mandataires sociaux de la Société et de ses filiales, des options donnant droit à la souscription d'actions nouvelles de la Société représentant un pourcentage maximum de 1,6% du capital social augmenté des actions qui seront émises à la suite de la levée des options. Le 6 juin 2003, le Conseil d'administration a mis en place un plan d'options de souscription d'actions conférant le droit de souscrire un nombre donné d'actions ordinaires de la Société à un prix d'exercice de 1,00 euro par titre pendant une durée de 9 ans. Les bénéficiaires ne peuvent exercer leurs options, sauf cas particuliers bien définis notamment en cas d'introduction en bourse, avant le huitième anniversaire de la date à laquelle elles ont été attribuées. En outre, le nombre d'options exerçables, le cas échéant, est fonction, d'une part, de l'ancienneté des

bénéficiaires au sein du Groupe, et, d'autre part, du taux de rentabilité interne retiré de sa participation dans la Société par Lumina Parent, la société holding de tête du Groupe. Au 31 décembre 2005, la Société disposait de 1.615.853 options à attribuer en vertu des plans approuvés.

Le tableau ci-dessous présente un état de la situation du plan d'options de souscription d'actions de la Société :

Solde au 31 décembre 2002	0
Options attribuées	9.555.516
Options exercées	-
Options annulées	(597.000)
Solde au 31 décembre 2003	8.958.516
Options attribuées	2.298.200
Options exercées	-
Options annulées	(602.200)
Solde au 31 décembre 2004	10.654.516
Options attribuées	810.000
Options exercées	-
Options annulées	(733.200)
Solde au 31 décembre 2005	10.731.516
Options attribuées aux mandataires sociaux	-
Options attribuées aux dix premiers salariés	1.789.058

Le solde des options de souscription d'actions au 31 décembre 2005 pourrait ne pas être attribué.

Aucune des options en vigueur ne pouvait être exercée au 31 décembre 2005.

Le prix d'exercice est de 1 euro par action pour les options attribuées au cours des exercices 2003 et 2004 et de 1,40 euro par action pour les options attribuées au cours de l'exercice 2005.

Le tableau ci-dessous décrit les options consenties et levées par les mandataires sociaux et les 10 premiers salariés non mandataires sociaux au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2005 :

	Nombre d'options	Prix des options	Date d'échéance des options
Options accordées aux mandataires sociaux	-	-	-
Options levées par les mandataires sociaux	-	-	-
Options accordées aux dix premiers salariés	-	-	-
Options levées par les dix premiers salariés	-	-	-

Par ailleurs, sous réserve de l'admission aux négociations des actions de la Société sur le marché Eurolist d'Euronext Paris, les projets de résolutions arrêtés par le Conseil d'administration du 8 février 2006 et qui seront soumises à l'approbation des actionnaires lors de l'Assemblée générale du 24 février 2006 prévoient d'autoriser le Conseil d'administration à attribuer des options de souscription ou d'achat d'actions de la Société dans les conditions décrites ci-dessous :

Opération concernée	Durée de l'autorisation et expiration	Nombre maximal d'actions auxquelles les options consenties pourront donner droit	Durée des plans	Prix	Bénéficiaires
Emission en une ou plusieurs fois d'options de souscription ou d'achat d'actions	38 mois 24 avril 2009	5% du capital de la Société au jour de l'attribution des options	10 ans à compter de la date d'attribution par le Conseil d'administration	Fixation par le Conseil d'administration dans les conditions légales et réglementaires	Certains membres du personnel et/ou mandataires sociaux de la Société et des sociétés liées

8.2.2 Options d'achat ou de souscription d'actions émises par Legrand France

En mai 1999, les actionnaires ont autorisé Legrand France à émettre, jusqu'en mai 2004, jusqu'à 700.000 options d'achat ou de souscription d'actions ordinaires ou d'actions privilégiées sans droit de vote. Ce plan d'options est ouvert à tous les salariés français. Le 13 décembre 1999, Legrand France a établi un plan pour l'achat d'actions ordinaires, ouvert à tous les salariés français remplissant certaines conditions limitées de qualification professionnelle. Le prix d'exercice est égal à la moyenne des cours d'ouverture des actions sur la Bourse de Paris pendant les vingt séances de négociation précédant le 13 décembre 1999. Les options ne peuvent pas être exercées pendant un délai de cinq ans suivant la date de leur attribution. Leurs bénéficiaires ne peuvent ensuite les exercer que pendant une période de deux ans suivant l'expiration de ce délai de cinq ans. Les options attribuées ne confèrent aucun droit pendant les cinq ans suivant la date de leur attribution et elles deviennent caduques si leur titulaire est renvoyé pour faute intentionnelle.

Le 21 novembre 2000, Legrand France a établi un plan d'options de souscription d'actions ouvert à tous les salariés français remplissant certaines conditions limitées de qualification professionnelle ; les options afférentes à ce plan pouvaient être exercées à un prix égal à la moyenne des cours d'ouverture des actions sur la Bourse de Paris pendant les vingt séances de négociation précédant le 21 novembre 2000. Les options ne peuvent pas être exercées pendant un délai de cinq ans suivant la date de leur attribution. Leurs bénéficiaires ne peuvent ensuite les exercer que pendant une période de deux ans suivant l'expiration de ce délai de cinq ans.

Le 13 novembre 2001, Legrand France a établi un plan d'options de souscription d'actions ouvert à tous les salariés français remplissant certaines conditions limitées de qualification professionnelle ; les options afférentes à ce plan pouvaient être exercées à un prix égal à la moyenne des cours d'ouverture des actions sur la Bourse de Paris pendant les vingt séances de négociation précédant le 13 novembre 2001. Les options ne peuvent pas être exercées pendant un délai de quatre ans suivant la date de leur attribution. Leurs bénéficiaires ne peuvent ensuite les exercer que pendant une période de trois ans suivant l'expiration de ce délai de quatre ans.

Les titulaires d'options octroyées par Legrand France (autres que les titulaires d'options attribuées en 2001) ont le droit d'échanger les actions ordinaires et les actions privilégiées sans droit de vote résultant de l'exercice de ces options sur actions contre des actions Schneider en vertu d'un engagement souscrit par Schneider envers les titulaires de ces options dans le cadre de son offre publique d'achat sur Legrand France.

Le 10 décembre 2002, Legrand SAS (aujourd'hui la Société) et Schneider ont conclu un contrat aux termes duquel Schneider s'est engagé à vendre à Legrand SAS (aujourd'hui la Société), si Legrand SAS le souhaite, et Legrand SAS (aujourd'hui la Société) s'est engagé à acheter, si Schneider le souhaite, la totalité des actions ordinaires et des actions privilégiées sans droit de vote de Legrand France qui sont détenues par Schneider du fait de l'exercice de ces options. L'option d'achat peut être exercée par Legrand SAS (aujourd'hui la Société) pendant une durée de six mois à compter de la date d'inscription de Schneider dans les registres Legrand France. L'option de vente peut être exercée par Schneider pendant une durée de six mois et quinze jours à compter de la date d'inscription de Schneider dans les registres de Legrand France et, dans tous les cas, au plus tard douze mois après ladite date.

Les options faisant l'objet des engagements souscrits par Schneider au titre des options de souscription ou d'achat d'actions peuvent être exercées jusqu'en novembre 2007.

Les Conseils d'administration du 2 novembre 2005 et du 8 février 2006 ont décidé de mettre en place des mécanismes de liquidité accordant aux bénéficiaires des options attribuées en 2001 une faculté de cession des actions à la Société résultant de l'exercice des options dans des conditions dépendant en partie de l'introduction en bourse envisagée de la Société et qui seront détaillées dans la note d'opération relative à l'introduction en bourse envisagée de la Société.

L'assemblée générale des actionnaires de Legrand France a décidé une distribution de réserves d'un montant de 375 millions d'euros le 15 novembre 2003 et de 675 millions d'euros le 30 mars 2004. En conséquence, la valeur et le nombre des options ont été ajustés.

La Note 11 b) annexée aux états financiers consolidés mentionnés au Chapitre 10 du présent document de base décrit les plans d'actionnariat des salariés de Legrand France.

Au 31 décembre 2005, le nombre total d'options en vigueur permettant d'acheter ou de souscrire des actions ordinaires de Legrand France détenues par les salariés du Groupe, y compris les cadres et mandataires sociaux, représentait 483.282 nouvelles actions ordinaires de Legrand France, soit environ 1,7% des actions ordinaires de Legrand France formant son capital social entièrement dilué.

En 2005, des options d'achat émises dans le cadre du plan de 1999 ont été exercées sur 30.779 actions ordinaires de Legrand France à un prix d'exercice de 162,51 euros par action et des options de souscription émises dans le cadre du plan de 2000 ont été exercées sur 38.265 actions ordinaires de Legrand France à un prix d'exercice de 140,19 euros.

Le tableau ci-dessous présente un état de la situation des plans d'options d'achat et de souscription d'actions mis en place par Legrand France :

Plans	Souscription		Achat
	21 novembre 2000	13 novembre 2001	13 décembre 1999
Date du Conseil d'administration	21 novembre 2000	13 novembre 2001	13 décembre 1999
Portant sur des actions	ordinaires	ordinaires	ordinaires
Nombre de bénéficiaires	8.999	9.122	8.814
Options exerçables à partir de	novembre 2005	novembre 2005	décembre 2004
Date limite d'exercice des options	novembre 2007	novembre 2008	décembre 2006
Prix d'exercice des options (en euros) avant distribution des réserves	191,50	143,00	222,00
Prix d'exercice des options (en euros) après distribution des réserves	140,19	104,68	162,51
Nombre d'options offertes	124.240	178.766	85.708
Options attribuées aux mandataires sociaux	-	63.643	12.463
Options attribuées aux dix premiers salariés	10.400	12.280	4.610
Options levées avant 2002	-	-	-
Options annulées avant 2002	(18)	-	(4.508)
Solde au 31 décembre 2002	124.222	178.766	81.200
Options émises dans le cadre de la distribution de réserves au 15 novembre 2003	16.218	21.353	11.998
Options exercées	-	-	-
Options annulées	(372)	(372)	(376)
Solde au 31 décembre 2003	140.068	199.747	92.822
Options émises dans le cadre de la distribution de réserves au 30 mars 2004	38.002	52.996	28.963
Options exercées	-	-	-
Options annulées	(9)	-	(7)
Solde au 31 décembre 2004	178.061	252.743	127.778
Options exercées	(38.265)	-	(30.779)
Options annulées	(95)	(95)	(66)
Solde au 31 décembre 2005	139.701	252.648	90.933

Le tableau ci-dessous décrit les options consenties et levées par les mandataires sociaux et les 10 premiers salariés non mandataires sociaux au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2005 :

	Nombre d'options			Prix des options (en euros)			Date d'échéance des options		
	1999	2000	2001	1999	2000	2001	1999	2000	2001
Options accordées aux mandataires sociaux									
Olivier Bazil	-	-	-	-	-	-	-	-	-
François Grappotte	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gilles Schnepf	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Options levées par les mandataires sociaux :									
Olivier Bazil	-	-	-	-	-	-	-	-	-
François Grappotte	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gilles Schnepf	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Options accordées aux dix premiers salariés									
Options levées par les dix premiers salariés	1.819	2.345	-	162,51	140,19	-	11/2007	11/2008	-

8.3 PARTICIPATION, INTERESSEMENT, PLAN EPARGNE ENTREPRISE ET FONDS COMMUN DE PLACEMENT D'ENTREPRISE

La législation en vigueur fait obligation aux sociétés françaises de verser à leurs salariés une participation aux fruits de l'expansion dès lors que le bénéfice après impôt atteint un certain niveau. Les sommes distribuées à ce titre sont généralement bloquées pendant cinq ans et portent intérêt à des taux préalablement négociés s'échelonnant de 5% à 6%.

Indépendamment de cette obligation, certaines sociétés françaises et filiales étrangères du Groupe réservent à leurs salariés une quote-part de leur résultat, selon des formules d'intéressement négociées au niveau de chaque entreprise.

Les charges de participation et d'intéressement de l'exercice clos le 31 décembre 2005 s'élèvent à 27,2 millions d'euros (27,7 millions d'euros en 2004 et 21,8 millions d'euros en 2003).

8.3.1 Participation

Le 24 juin 2003, les filiales françaises de Legrand ont conclu un accord d'entreprise organisant les conditions particulières de la participation. Tous les salariés ayant une ancienneté de plus de trois mois auprès d'une de ces sociétés ont, au titre de la participation, un droit, proportionnel à leur salaire et à la durée de leur emploi au cours de l'exercice considéré, dans la réserve spéciale calculée selon la méthode légale sur la base du chiffre d'affaires avec les tiers (c'est-à-dire hors ventes intragroupes). Les droits de chaque salarié sont bloqués pendant cinq ans. Les modalités du plan sont en vigueur jusqu'en 2007. Au 31 décembre 2005, le montant de la réserve spéciale de participation s'élevait à 19,6 millions d'euros.

Pour faire suite à une décision gouvernementale autorisant le paiement immédiat des sommes dues au titre de la participation pour 2004 et 2005 sous réserve de ne pas bénéficier du régime fiscal associé aux fonds bloqués pendant cinq ans, le plan a été modifié les 29 septembre 2004 et 30 septembre 2005 pour préciser les conditions d'exercice par les salariés qui le souhaitaient.

8.3.2 Intéressement

Le 24 juin 2003, les filiales françaises de Legrand ont conclu un nouveau plan d'intéressement. Tous les salariés de la Société, de Legrand SNC et de Legrand France, ayant trois mois d'ancienneté, doivent à ce titre recevoir une fraction des profits du Groupe réalisés avec les tiers, proportionnelle à leur rémunération brute. L'intéressement, qui peut être payé immédiatement, ne doit toutefois pas excéder 20% de la rémunération annuelle des salariés. En 2005, une somme d'un montant total de 12,7 millions d'euros a été payée au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2004.

Le plan d'intéressement est en vigueur jusqu'à la fin 2005. Une négociation est en cours afin de reconduire dans des conditions équivalentes cet accord pour les années futures.

8.3.3 Plan épargne entreprise

Le 30 janvier 2004, la Société et ses filiales françaises ont mis en place un "plan d'épargne entreprise". Tous les salariés, ayant trois mois d'ancienneté, peuvent décider d'ouvrir un compte au sein de ce plan pour y porter le montant de leur part de participation et d'intéressement. Les sommes sont bloquées pendant cinq ans. Les sommes sont investies, au choix du salarié, dans des fonds multi entreprises ou des valeurs mobilières monétaires.

Le plan d'épargne entreprise est en vigueur pour une durée d'un an renouvelable.

8.3.4 Fonds commun de placement d'entreprise

En 2003, Legrand a mis en place un fonds commun de placement d'entreprise "Legrand Obligations Privées" permettant aux salariés de placer leur participation ou leur intéressement pendant cinq années à un taux financier équivalent à celui rémunérant le compte courant bloqué soit, pour 2005, 5,83%. Le montant investi par les salariés dans ce fonds était de 10,6 millions d'euros au 31 décembre 2005.

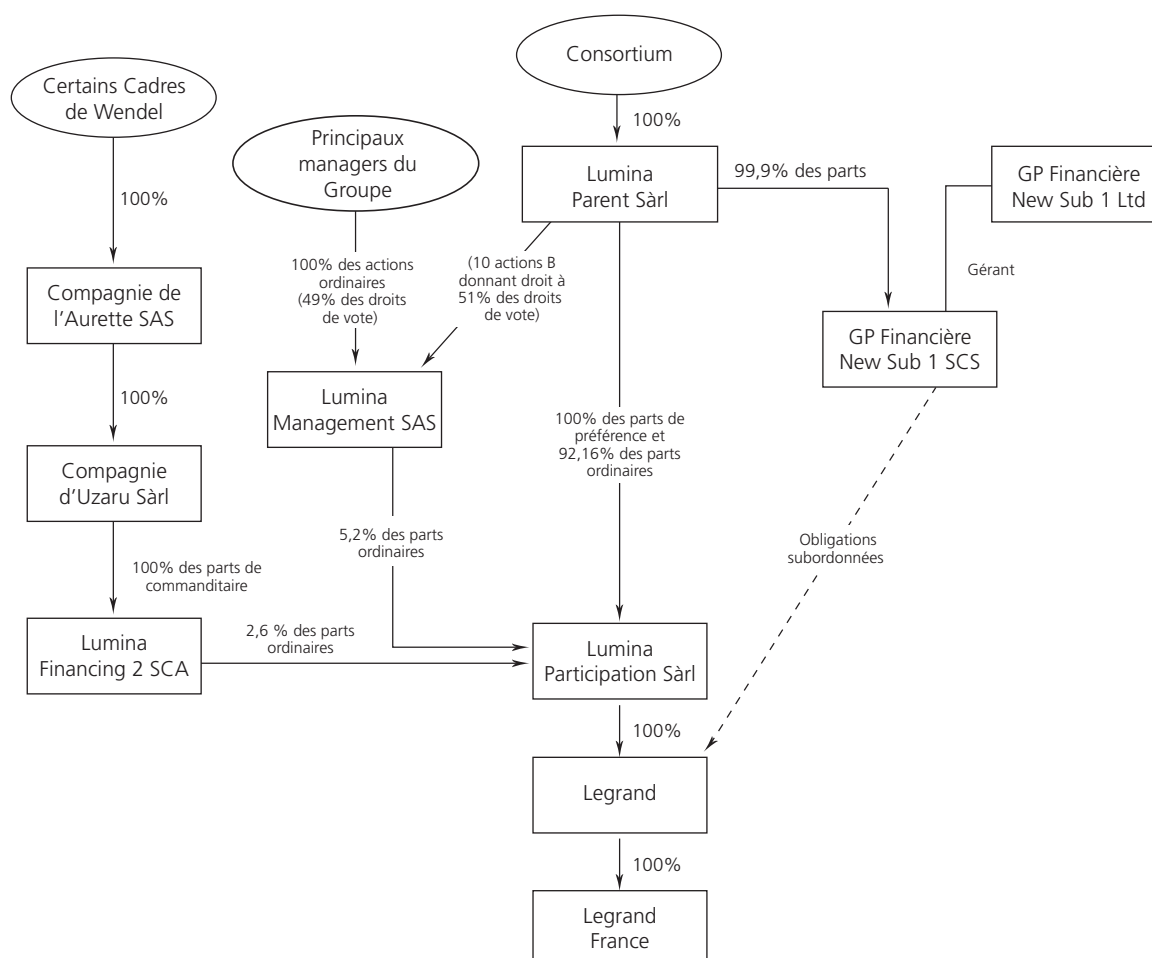
Chapitre 9

ACTIONNARIAT

9.1 PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

9.1.1 Organigramme simplifié avant la restructuration

L'organigramme ci-dessous présente la structure simplifiée de détention du capital de la Société à la date d'enregistrement du présent document de base et avant la mise en œuvre des opérations de restructuration décrites au paragraphe 9.2 du présent document de base :



9.1.2 Contrôle de la Société

9.1.2.1 Descriptif de la structure de contrôle

La Société est aujourd'hui contrôlée directement par la société Lumina Participation Sàrl, société à responsabilité limitée de droit luxembourgeois ("Lumina Participation"), qui détient 100% du capital social de la Société, à l'exception de onze actions détenues par les administrateurs de la Société au titre d'un prêt d'actions.

Depuis l'Acquisition, Wendel et KKR détiennent conjointement le contrôle effectif de la Société.

Ce contrôle s'exerce par l'intermédiaire de Lumina Parent Sàrl, société à responsabilité limitée de droit luxembourgeois détenue à 100% par le Consortium ("Lumina Parent") et qui détient elle-même à ce jour 92,16% des parts ordinaires et 100% des parts de préférence de Lumina Participation. Wendel et KKR, détenant ensemble 74,8% du capital et des droits de vote de Lumina Parent, détiennent de ce fait le contrôle conjoint de la Société. Les actionnaires de Lumina Parent sont par ailleurs parties à un pacte d'actionnaires (Voir paragraphe 9.3 du présent document de base).

9.1.2.2 Principaux actionnaires directs et indirects

Wendel

Wendel Investissement est une société d'investissement basée à Paris qui investit dans des sociétés industrielles et de services pour accélérer leur développement et améliorer leur rentabilité. Cette stratégie repose sur des partenariats de long terme avec les équipes dirigeantes des sociétés. Wendel Investissement appuie des équipes de direction fortement impliquées, participe à la définition et à la mise en œuvre de la stratégie des sociétés au sein desquelles elle investit et assure les financements nécessaires à leur réussite. Les investissements de Wendel Investissement sont d'un montant supérieur à 100 millions d'euros. Les opérations significatives récentes de Wendel Investissement comprennent notamment, outre son investissement dans Legrand en 2002, l'acquisition d'Editis et des participations détenues par les actionnaires minoritaires de Bureau Veritas en 2004. Parmi les opérations récentes de cession de Wendel Investissement s'inscrivent notamment celle de sa participation dans Trader Classified Media en 2004, ainsi que de l'essentiel de sa participation dans le spécialiste de diagnostic médical bioMérieux lors de son introduction en bourse en juillet 2004 ou encore la cession de Wheelabrator Alleward, leader mondial de la grenaille abrasive, en 2005. Les actions de Wendel Investissement sont admises aux négociations sur le marché Eurolist d'Euronext Paris. Le rapport annuel de Wendel Investissement peut être consulté sur le site de l'Autorité des marchés financiers (www.amf.org).

KKR

KKR est un fonds d'investissement international de premier plan disposant d'une expérience industrielle significative notamment dans des activités connexes à celle de l'appareillage électrique. Au cours des 30 dernières années, KKR a ainsi finalisé plus de 115 opérations, pour une valeur cumulée supérieure à 120 milliards d'euros, dont plus de 18 milliards d'euros de capitaux propres. Les investissements ont été réalisés dans plus de 25 secteurs d'activités différents. Depuis 1996, KKR a investi 4 milliards d'euros de capitaux propres dans des sociétés européennes et finalisé des opérations très diverses. KKR possède aujourd'hui un portefeuille de participations de plus de 30 sociétés basées aux Etats-Unis, au Canada, en Allemagne, en Autriche, au Luxembourg, au Royaume-Uni, aux Pays-Bas, en Suisse et en France, dont notamment les sociétés Alliance Imaging, Amphenol, Demag, Rockwood & Dynamit Nobel, Vendex, Shoppers Drug Mart, Tenovis, Willis Group, Wincor Nixdorf et Zumtobel.

WestLB AG

WestLB AG est une banque commerciale européenne ayant ses origines en Rhénanie du Nord – Westphalie, le plus grand état fédéré allemand. Avec un actif consolidé total de 262,4 milliards d'euros au 30 septembre 2005, WestLB AG est l'un des principaux prestataires de services financiers en Allemagne. WestLB AG est l'institution centrale des banques de dépôts de Rhénanie du Nord – Westphalie et du Brandebourg. En tant que banque commerciale opérant au niveau international, WestLB AG leur permet d'accéder aux marchés financiers internationaux. Travaillant en partenariat étroit avec les banques de dépôts, WestLB AG offre la gamme complète de produits et services d'une banque généraliste, en se concentrant sur les activités de prêt, de financements structurés, de marchés de capitaux et de *private equity*, de gestion d'actifs, de services de négociations et de financement immobilier. Au 30 septembre 2005, WestLB AG employait 6.197 collaborateurs. WestLB AG est une banque de droit privé fondée le 30 août 2002. WestLB AG a succédé à Westdeutsche Landesbank Girozentrale (WestLB), fondée le 1er janvier 1969 à la suite de la fusion entre Rheinische Girozentrale und Provinzialbank, située à Düsseldorf, et Landesbank für Westfalen Girozentrale, située à Münster. Les principaux bureaux de WestLB AG sont situés à Düsseldorf et Münster.

MPE

Montagu Private Equity est un investisseur indépendant dans le marché européen du capital investissement. Créé en 1968, Montagu Private Equity est actif sur le marché depuis plus de 30 ans en investissant dans tous les secteurs d'activité et en disposant d'une expérience très approfondie dans certains d'entre eux. Montagu Private Equity est implanté en Angleterre (Londres et Manchester), en France (Paris), en Allemagne (Düsseldorf) et en Suède (Stockholm).

Goldman Sachs Capital Partners

Goldman Sachs Capital Partners ("GSCP") est la division de Goldman Sachs Group Inc. spécialisée dans l'investissement en fonds propres. Depuis 1986, GSCP a investi plus de 17 milliards de dollars dans plus de 500 sociétés dans diverses industries

et dans diverses parties du monde. GSCP gère actuellement les fonds GS Capital Partners 2000, fonds de 5,25 milliards de dollars levés en juillet 2000, et GS Capital Partners V, fonds de 8,5 milliards de dollars levés en avril 2005, ce qui en fait un des acteurs majeurs du *private equity* dans le monde. GSCP est présent aux Etats Unis, en Europe et en Asie. Goldman Sachs Group Inc. est une des principales sociétés internationales spécialisées dans les activités de banque d'investissement, de services titres et de gestion de portefeuille et propose à travers le monde une large gamme de services à une clientèle importante et diversifiée comprenant des sociétés, des institutions financières, des gouvernements et des particuliers.

Lumina Parent

Lumina Parent, société à responsabilité limitée de droit luxembourgeois, dont le siège social est situé 50, rue de Beggen, L-1050 Luxembourg, est immatriculée au registre du commerce du Luxembourg sous le numéro B-87.573. Le Consortium détient 100% du capital de Lumina Parent.

Le tableau ci-dessous synthétise la répartition du capital de Lumina Parent entre les membres du Consortium.

Associés de Lumina Parent	Répartition du capital de Lumina Parent		
	Catégorie de parts	Nombre de parts	% du capital et des droits de vote
KKR ⁽¹⁾	Ordinaire	2.825.654	37,39%
Wendel ⁽²⁾	Ordinaire	2.825.654	37,39%
WestLB AG ⁽³⁾	Ordinaire	858.173	11,35%
MPE ⁽⁴⁾	Ordinaire	493.450	6,53%
Goldman Sachs Capital Partners ⁽⁵⁾	Ordinaire	429.087	5,68%
Familles Decoster et Verspieren	Ordinaire	126.151	1,66%

(1) Les fonds KKR détiennent une participation dans Lumina Parent par l'intermédiaire des sociétés suivantes :

<i>Financière Light Sàrl</i>	<i>détenant 21,12% du capital de Lumina Parent</i>
<i>Financière Light II Sàrl</i>	<i>détenant 7,57% du capital de Lumina Parent</i>
<i>Financière Light III Sàrl</i>	<i>détenant 1,65% du capital de Lumina Parent</i>
<i>Financière Light IV Sàrl</i>	<i>détenant 7,04% du capital de Lumina Parent</i>

(2) Wendel détient une participation dans Lumina Parent par l'intermédiaire des sociétés suivantes :

<i>Trief Corporation</i>	<i>détenant 12,39% du capital de Lumina Parent</i>
<i>Oranje Nassau Groep BV</i>	<i>détenant 25% du capital de Lumina Parent</i>

(3) WestLB AG détient une participation dans Lumina Parent par l'intermédiaire de la société suivante :

<i>West Luxcon Holdings SA</i>	<i>détenant 11,35% du capital de Lumina Parent</i>
--------------------------------	--

(4) MPE détient une participation dans Lumina Parent par l'intermédiaire de la société suivante :

<i>Elec Sub SA</i>	<i>détenant 6,53% du capital de Lumina Parent</i>
--------------------	---

(5) Goldman Sachs Capital Partners détient une participation dans Lumina Parent par l'intermédiaire des sociétés suivantes :

<i>GSCP 2000 Onshore Lumina Holding Sarl</i>	<i>détenant 3,30% du capital de Lumina Parent</i>
<i>GSCP 2000 Lumina Holding Sarl</i>	<i>détenant 2,38% du capital de Lumina Parent</i>

Lumina Participation

Lumina Participation, société à responsabilité limitée de droit luxembourgeois, dont le siège social est situé 50, rue de Beggen, L-1050 Luxembourg est immatriculée au registre du commerce du Luxembourg sous le numéro B-88.254.

Le tableau ci-dessous illustre la répartition du capital de Lumina Participation.

Associés de Lumina Participation	Répartition du capital de Lumina Participation	
	Nombre de parts	% de détention de la classe
<i>Parts de préférence⁽¹⁾</i>		
Lumina Parent	7.113.321	100,00%
<i>Parts ordinaires</i>		
Lumina Parent	440.338	92,16%
Lumina Management SAS ⁽²⁾	24.940	5,22%
Lumina Financing 2 SCA ⁽³⁾	12.500	2,62%

(1) Les parts de préférence donnent droit à l'attribution d'un dividende ou d'un profit de liquidation prioritaire égal à une somme dont le montant, une fois ajouté à toutes les sommes perçues par Lumina Parent à raison de son investissement dans le Groupe, permet à Lumina Parent de réaliser un taux de rentabilité interne de 10% sur son investissement direct et indirect dans le Groupe. Une fois ce taux de rentabilité interne atteint, les parts de préférence donnent droit à l'attribution d'un dividende ou d'un profit de liquidation d'un montant égal à 10% des sommes restant à attribuer, le solde de 90% étant attribué aux parts ordinaires.

(2) Certains managers du Groupe, dont Monsieur François Grappotte, Monsieur Gilles Schnepf et Monsieur Olivier Bazil, sont actionnaires de Lumina Management SAS et détiennent 99,9% du capital de cette société.

(3) Certains cadres de Wendel détiennent la majorité du capital de Lumina Financing 2 S.C.A.

Lumina Participation a également émis en faveur de Lumina Management 49.880 bons de souscription de parts ordinaires Lumina Participation ("BSPO"), attachés à des parts souscrites par Lumina Management, détachables et exerçables si la Société fait l'objet d'une introduction en bourse ou d'un changement de contrôle. L'exercice de chaque BSPO donne à son porteur le droit d'acquérir une part ordinaire de Lumina Participation, le nombre de BSPO exerçables variant en fonction du taux de rentabilité interne de Lumina Parent sur son investissement indirect dans Legrand France, lui-même calculé en fonction du prix de l'offre lors de l'introduction en bourse envisagée de la Société.

Lumina Management

Lumina Management SAS, société par actions simplifiée de droit français dont le siège social est situé 4, rue de Charenton à Alfortville (Val-de-Marne, 94140), est immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Créteil sous le numéro 444 211 395 ("Lumina Management"). Son capital est de 3.847.150 euros divisé en 3.847.140 actions ordinaires d'une valeur nominale de 1 euro et 10 actions de catégorie B d'une valeur nominale de 1 euro. Certains managers du Groupe détiennent 99,9% du capital et 49% des droits de vote et Lumina Parent détient 10 actions de catégorie B lui donnant droit à 51% des droits de vote.

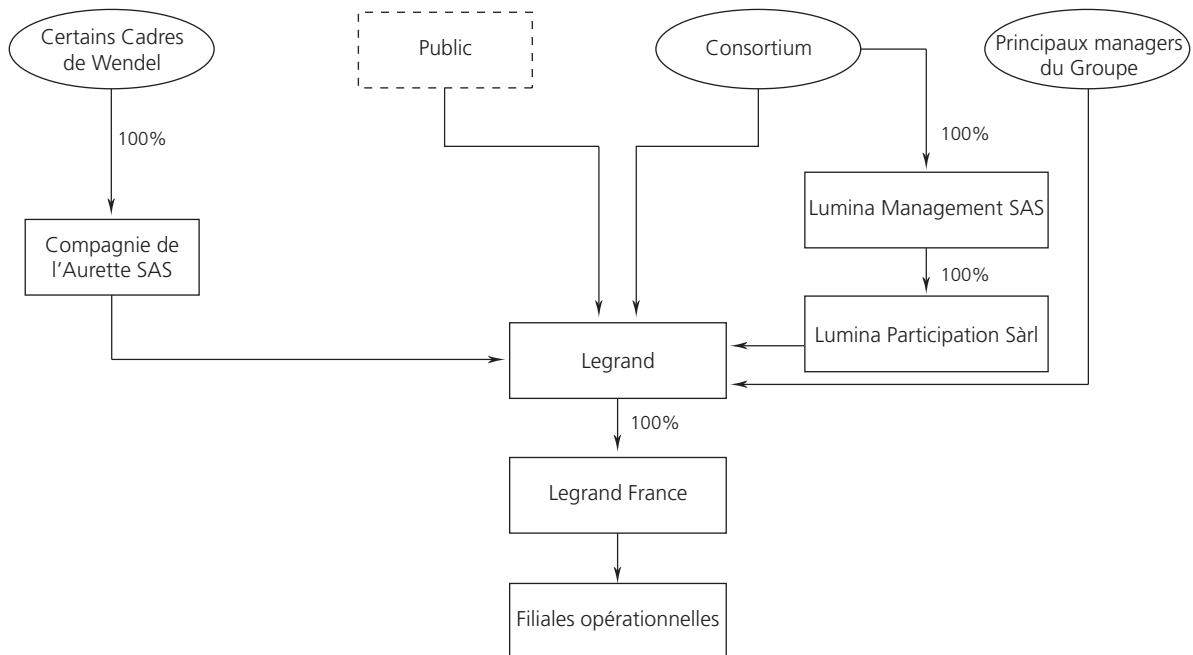
Lumina Financing 2

Lumina Financing 2 SCA, société en commandite par actions de droit luxembourgeois, dont le siège social est situé 50, rue de Beggen, L-1050 Luxembourg, est immatriculée au registre du commerce du Luxembourg sous le numéro B-88.334 ("Lumina Financing 2"). 100% des actions de commanditaire de Lumina Financing 2 sont détenues par la société Compagnie d'Uzaru, société à responsabilité limitée de droit luxembourgeois ("Compagnie d'Uzaru"), elle-même détenue à 100% par Compagnie de l'Aurette, société par actions simplifiée de droit français ("Compagnie de l'Aurette"). Compagnie de l'Aurette est détenue par certains cadres de Wendel ("Certains Cadres de Wendel"). L'action de commandité de Lumina Financing 2 est détenue par Lumina Gestion, société à responsabilité limitée, elle-même détenue par Lumina Parent.

9.2 DESCRIPTION DES OPERATIONS DE RESTRUCTURATION

9.2.1 Structure du Groupe après la restructuration

A l'issue des opérations de restructuration décrites ci-dessous et de l'introduction en bourse envisagée, la structure simplifiée de détention du capital de la Société sera la suivante :



9.2.2 Description des opérations de restructuration

Afin de permettre une simplification de la structure du Groupe et de procéder à un débouclage des opérations de financement liées à l'Acquisition, il est prévu que les actionnaires directs et indirects de la Société mettent en œuvre des opérations de simplification de la structure de détention du capital de la Société dont les caractéristiques principales sont décrites ci-dessous. La réalisation de ces opérations est prévue le jour du règlement-livraison de l'introduction en bourse envisagée ou dans les meilleurs délais après cette date.

9.2.2.1 Remboursement des obligations subordonnées et dissolution de GP Financière New Sub 1 SCS

Lors de l'Acquisition, le Groupe s'est engagé dans des opérations de financement parmi lesquelles figure la souscription d'obligations subordonnées souscrites par la société GP Financière New Sub 1 SCS, société en commandite simple de droit luxembourgeois ("GP Financière"). Le 15 février 2006, GP Financière a reçu 177.939.156,03 euros au titre d'un remboursement partiel anticipé et en paiement d'intérêts dûs au titre de ces obligations. GP Financière a affecté cette somme au remboursement du crédit vendeur consenti par Schneider lors de l'Acquisition. Le produit net généré par l'introduction en bourse envisagée de la Société servira notamment au remboursement partiel de la dette souscrite lors de l'Acquisition. Le solde des obligations subordonnées qui n'aura pu être remboursé par l'utilisation du produit net sera remboursé via une augmentation de capital réservée à la société GP Financière, le prix de souscription des actions de la Société étant libéré par compensation de créance.

L'Assemblée générale extraordinaire des actionnaires de la Société a été convoquée par le Conseil d'administration pour le 24 février 2006 à l'effet de déléguer sa compétence au Conseil d'administration, sous condition suspensive non rétroactive de l'admission aux négociations des actions de la Société sur le marché Eurolist d'Euronext Paris, pour décider d'une augmentation de capital réservée à GP Financière d'un montant nominal maximal de 300 millions d'euros à un prix par action égal au prix d'introduction, à libérer par compensation avec tout ou partie des sommes dues au titre du principal des obligations subordonnées. La réalisation de cette augmentation de capital, en fonction du montant du solde du principal restant à

rembourser après utilisation du produit net, doit intervenir et être constatée lors du Conseil d'administration de la Société devant avoir lieu à la suite de l'introduction en bourse envisagée de la Société.

A la suite de cette augmentation de capital, Lumina Parent procédera à la dissolution de GP Financière et deviendra alors actionnaire direct de la Société.

9.2.2.2 Détenion d'une participation directe dans la Société

Simultanément au remboursement des obligations subordonnées décrit ci-dessus, il est prévu de simplifier la structure de contrôle actuelle de la Société en procédant aux opérations de restructuration suivantes.

Réduction du capital de Lumina Participation

La répartition du capital entre les associés de Lumina Participation sera arrêtée au jour de l'introduction en bourse envisagée en fonction du nombre de BSPO exerçables, lui-même fonction du prix de l'introduction en bourse envisagée (Voir paragraphe 9.1.2.2 du présent document de base).

Lumina Participation procédera à une réduction de capital inégalitaire effectuée par le rachat de toutes les parts ordinaires et de préférence détenues par Lumina Parent et des parts ordinaires détenues par Lumina Financing 2. Le prix de rachat des parts sera effectivement versé sous forme d'actions de la Société détenues par Lumina Participation, ce qui entraînera la détention d'actions de la Société par Lumina Parent et par Lumina Financing 2. A l'issue de cette étape, le capital de la Société sera alors détenu par Lumina Parent, Lumina Participation, Lumina Financing 2 et par le public. Lumina Management sera en outre l'unique actionnaire de Lumina Participation.

Liquidation de Lumina Financing 2 et de Compagnie d'Uzaru

A la suite des opérations de réduction de capital de Lumina Participation, il sera procédé à la liquidation de Lumina Financing 2 et de Compagnie d'Uzaru et à la distribution des actions de la Société reçues de Lumina Participation. Ainsi, l'intégralité des actifs de Lumina Financing 2 et de Compagnie d'Uzaru, notamment les actions de la Société, aura été transférée à Compagnie de l'Aurette, qui sera actionnaire direct de la Société.

Liquidation de Lumina Parent

Lumina Parent procédera à la distribution à ses associés des sommes en numéraire et des actions de la Société reçues du fait de la liquidation de GP Financière.

A la suite des opérations de réduction de capital de Lumina Participation, il sera procédé à la liquidation de Lumina Parent et à la distribution des actions de la Société reçues de Lumina Participation. Ainsi, l'intégralité des actifs de Lumina Parent, sommes en numéraire et actions de la Société, aura été transférée à ses associés.

Echange des actions Lumina Management détenues par les principaux managers du Groupe contre des actions de la Société

Il est prévu que les principaux managers du Groupe consentent à échanger leurs actions Lumina Management contre des actions de la Société au titre d'un contrat d'échange dont la signature interviendra avant l'introduction en bourse de la Société, l'échange n'étant cependant réalisé qu'après l'introduction en bourse de la Société.

A cet effet, certains membres du Consortium qui seront actionnaires de la Société à la suite des opérations concernant Lumina Parent décrites ci-dessus, remettront aux principaux managers du Groupe, le plus rapidement possible après l'introduction en bourse envisagée, des actions de la Société en échange des titres Lumina Management qu'ils détiennent, de sorte qu'à l'issue de cet échange, les principaux managers du Groupe détiennent une participation directe dans le capital de la Société, équivalente à la participation indirecte détenue par l'intermédiaire de Lumina Management.

9.2.3 Répartition du capital de la Société

A l'issue des opérations de restructuration décrites ci-dessus, Wendel et KKR détiendront une participation au capital de la Société leur conférant de concert le contrôle de celle-ci.

Un tableau présentant la répartition du capital de la Société en fonction du prix de l'offre lors de l'introduction en bourse envisagée de la Société figurera dans la note d'opération relative à l'introduction en bourse envisagée.

Engagements de conservation

Les engagements de conservation sont décrits au paragraphe 9.3 du présent document de base.

9.3 PACTE D'ACTIONNAIRES ET ACCORDS PARTICULIERS

Conformément au pacte d'actionnaires existant entre KKR, Wendel et les actionnaires minoritaires actuels (le "Pacte Existant"), il sera conclu entre Wendel, KKR et les principaux actionnaires minoritaires, préalablement à l'introduction en bourse envisagée, un ou plusieurs contrats (les "Accords Particuliers") selon les termes décrits au paragraphe 9.3.5 ci-dessous. L'introduction en bourse envisagée, réalisée après la conclusion des Accords Particuliers aura pour conséquence de mettre fin au Pacte Existant.

Un nouveau pacte d'actionnaires (le "Nouveau Pacte") sera par ailleurs conclu entre Wendel et KKR à cette occasion, dont les termes ne s'appliqueront pas aux autres parties au Pacte Existant, lesquelles (en ce qui concerne WestLB, Goldman Sachs et Montagu) ne seront liées à KKR et Wendel que par les termes des Accords Particuliers. Les dispositions principales du Nouveau Pacte, telles qu'elles ont été convenues entre KKR et Wendel à la date du présent document de base, sont décrites dans les paragraphes 9.3.1 à 9.3.4 ci-dessous.

9.3.1 Principes fondamentaux

A compter de la liquidation de Lumina Parent décrite au paragraphe 9.2.2.2 du présent document de base, Wendel et KKR seront actionnaires directs de la Société.

Wendel et KKR conserveront ensemble le contrôle de la Société à la suite de l'introduction en bourse envisagée. Le niveau de participation exact de Wendel, KKR et des actionnaires minoritaires dans la Société sera déterminé en fonction des modalités de l'introduction en bourse envisagée.

Compte tenu du concert existant entre Wendel et KKR, l'un et l'autre s'interdiront de procéder à toute acquisition de titres de la Société ayant pour conséquence l'obligation de déposer une offre publique d'achat visant la Société, sauf à supporter seul les conséquences de ladite offre publique.

9.3.2 Gouvernance

L'administration de la Société sera confiée à un Conseil d'administration dont les missions et le fonctionnement sont décrits aux Chapitres 7 et 11 du présent document de base.

Le Conseil d'administration sera initialement composé de trois administrateurs proposés par Wendel, trois administrateurs proposés par KKR, deux administrateurs indépendants (qui seront choisis d'un commun accord par KKR et Wendel) et de Monsieur François Grappotte, Monsieur Gilles Schnepf et Monsieur Olivier Bazil. Il comprendra trois Comités, dont les missions et la composition sont détaillées au paragraphe 7.3.1.2 du présent document de base.

Sans préjudice des droits de vote des actionnaires réunis en Assemblée générale, Wendel et KKR sont convenus de faire en sorte, par leur vote en assemblée générale et par le vote des administrateurs proposés par Wendel et KKR au Conseil d'administration, qu'au cours d'une période de deux ans et trois mois à compter de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Eurolist d'Euronext Paris, le Conseil demeure composé d'une majorité de membres proposés par Wendel et KKR. Tout au long de cette période, les sièges occupés par les administrateurs proposés par Wendel et KKR seraient répartis également entre eux, sans considération de leurs participations respectives au capital de la Société.

A l'issue de cette période de deux ans et trois mois, la répartition entre Wendel et KKR des sièges occupés par les administrateurs proposés par Wendel et KKR pourra être ajustée en cas de modification de la participation de l'une ou l'autre des parties.

Dans l'hypothèse où la participation combinée de Wendel et KKR au sein de la Société viendrait à représenter moins du tiers des droits de vote de celle-ci, les engagements de vote existant entre KKR et Wendel cesseraient, ainsi qu'il est exposé au paragraphe 9.3.4 ci-dessous.

9.3.3 Mécanismes de sortie

9.3.3.1 Période de restriction

Au cours des dix-huit mois suivant l'expiration des engagements de conservation qui seraient consentis à l'occasion de l'introduction en bourse envisagée de la Société, KKR et Wendel s'interdiront toute cession d'actions de la Société, à l'exception des cessions à des parties liées et des cessions d'un volume de titres limité (conformément à des seuils qui seront définis de manière à limiter les effets de ces cessions sur le cours de bourse), étant précisé que ces cessions devront donner lieu à une information préalable de l'autre partie, selon le cas. Cette période d'inaliénabilité prendra fin par anticipation en cas de cession d'actions de la Société convenue entre Wendel et KKR avant l'expiration de la période de dix-huit mois susvisée.

9.3.3.2 Après la période de restriction

Dans l'hypothèse où KKR ou Wendel souhaiterait, à tout moment au cours de la durée du Nouveau Pacte, effectuer une offre secondaire de ses actions de la Société sur le marché pour un montant supérieur à 150 millions d'euros ou si l'une d'entre elles souhaite céder un bloc d'actions de la Société pour un montant supérieur à 100 millions d'euros, l'autre partie bénéficiera d'un droit de sortie conjointe dans l'offre secondaire ou la cession de bloc. Ce droit ne s'appliquera pas en cas de distribution d'actions de la Société aux actionnaires de Wendel ou de KKR, ou en cas d'émission de titres ayant les actions de la Société comme sous-jacent (obligations échangeables en actions Legrand ou autres) ou en cas d'utilisation de titres de la Société comme moyen de paiement dans une transaction plus globale.

KKR et Wendel feront en sorte que la Société s'engage à effectuer certaines démarches dans le cadre d'éventuelles offres secondaires, de manière à permettre un placement ordonné des actions détenues par ceux-ci auprès du public.

Toute cession par KKR ou Wendel à un industriel d'une participation d'un montant supérieur à 100 millions d'euros sera soumise à l'approbation préalable de l'autre partie.

Wendel et KKR auront chacun un droit de première offre en cas de projet de cession des actions de la Société, permettant à celle des deux parties qui n'est pas cédatrice de proposer à l'autre le rachat des titres dont la cession est envisagée. Ce droit de première offre ne s'appliquera pas en cas de distribution d'actions de la Société aux actionnaires de Wendel ou KKR, ou en cas d'émission de titres ayant les actions de la Société comme sous-jacent (obligations échangeables en actions Legrand ou autres).

9.3.4 Expiration

Le Nouveau Pacte prendra fin (i) lorsque la participation combinée de KKR et Wendel dans la Société représentera moins du tiers des droits de vote de la Société, (ii) lorsque la participation de l'une ou l'autre des parties sera devenue inférieure à 5% des droits de vote de la Société, ou (iii) au cinquième anniversaire de l'introduction en bourse envisagée de la Société sur l'Eurolist d'Euronext Paris.

9.3.5 Accords Particuliers

KKR, Wendel, WestLB, Goldman Sachs et Montagu, notamment, concluront préalablement à l'introduction en bourse envisagée de la Société et à la résiliation du Pacte Existant, un ou plusieurs contrats qui contiendront les dispositions suivantes :

- des dispositions ayant vocation à organiser les modalités de mise en œuvre des offres secondaires ou sur d'autres marchés des actions Legrand qui seraient réalisées pour un montant supérieur à 150 millions d'euros et à la demande de KKR ou de Wendel, et comportant notamment un engagement permettant à chacun des actionnaires minoritaires de pouvoir apporter à ces offres, suivant sa demande, un nombre d'actions Legrand proportionnel à sa participation dans la Société. La Société s'engagera par ailleurs à effectuer certaines démarches de manière à permettre le placement des actions Legrand cédées à l'occasion de telles offres ;

- des dispositions destinées à organiser entre elles les modalités de cession d'actions Legrand sur le marché postérieurement à l'introduction en bourse envisagée, et comportant un engagement des parties aux Accords Particuliers, dans l'hypothèse où l'une d'entre elles envisagerait de céder sur le marché ou d'échanger un nombre d'actions Legrand dont elle espérerait raisonnablement recevoir un produit net supérieur à 100 millions d'euros (une "Cession de Bloc"), de faire bénéficier les autres parties d'un droit de sortie conjointe proportionnel dans ladite Cession de Bloc. En outre, afin d'éviter toute perturbation du marché, la partie à l'initiative de la Cession de Bloc devra consulter KKR et Wendel sur les modalités de réalisation de cette Cession de Bloc et aucune partie ne pourra, pendant une période de 20 jours ouvrés à compter de la réception de la notification du projet de Cession de Bloc, céder des actions Legrand autrement que dans le cadre de ce droit de suite ou conformément à une obligation de cession préexistante.

9.4 OPERATIONS AVEC DES APPARENTES

Depuis le 1^{er} janvier 2003, les opérations importantes conclues ou qui se sont poursuivies entre la Société et des personnes apparentées (Voir Notes 14 et 24 annexées aux états financiers consolidés mentionnés au Chapitre 10 du présent document de base) et résiliées ou expirées à la date d'enregistrement du présent document de base, concernant, à l'exclusion des dettes intragroupes, les opérations suivantes :

- le contrat de cession d'actions conclu le 16 juillet 2002, et qui s'est poursuivi en 2003, entre la Société et l'un de ses principaux actionnaires, Wendel, portant sur la cession à la Société de l'intégralité des actions de Legrand SAS ;
- la convention dite "*Engagement letter*" conclue le 26 juillet 2002, qui s'est poursuivie en 2003, qui prévoyait les modalités de l'engagement des principales banques (Crédit Suisse First Boston, Lehman Brothers International et The Royal Bank of Scotland Plc) dans le financement de l'acquisition du Groupe par Legrand SAS ;
- l'adhésion au contrat de crédit senior (refinancé par le Contrat de Crédit 2004), au contrat mezzanine et à la convention de subordination le 26 juillet 2002, et qui se sont poursuivis en 2003, avec les sociétés Legrand SAS et Legrand France dans le cadre de l'opération de rachat de Legrand par le Consortium. Ces conventions sont arrivées à leur terme courant décembre 2004 lors du remboursement anticipé du contrat de crédit senior ;
- l'avenant au contrat de crédit senior (refinancé par le Contrat de Crédit 2004) aux termes duquel la Société a garanti les obligations de paiement des *Obligors* envers les *Senior Finance Parties* qui portait sur la mise à disposition de 2.222 millions d'euros de crédit senior. Cette convention est arrivée à son terme courant décembre 2004 lors du remboursement anticipé du contrat de crédit senior ;
- l'avenant à la convention de crédit senior (refinancé par le Contrat de Crédit 2004) qui a pour objet de préciser certaines règles de fonctionnement de la convention de crédit senior et de simplifier les obligations qui y sont liées. Cette convention est arrivée à son terme courant décembre lors du remboursement anticipé du contrat de crédit senior ;
- l'avenant au contrat mezzanine qui portait sur la mise à disposition de 600 millions d'euros de crédits mezzanines. Cet emprunt a été intégralement remboursé ;
- l'avenant à la *Senior Funding Bond* garantie précisant certaines modalités du contrat de garantie des obligations seniors. Cette convention est arrivée à son terme courant décembre 2004 lors du remboursement anticipé du contrat de crédit senior ;
- la garantie des obligations seniors aux termes de laquelle la Société a garanti les obligations de paiement de Legrand SAS au titre des *Senior Funding Bonds* envers la société Lumina Financing 1, représentante des *Senior Funding Bondholders*. Cette convention est arrivée à son terme courant décembre 2004 lors du remboursement anticipé du contrat de crédit senior ;
- la garantie des obligations mezzanines aux termes de laquelle la Société, qui agissait en qualité de représentant de la masse des *Mezzanine Funding Bondholders* et de souscripteur des *Mezzanine Funding Bonds*, a garanti les obligations de

paiement de Legrand SAS au titre des *Mezzanine Funding Bonds* et du contrat d'émission des *Mezzanine Funding Bonds*. Cet emprunt a été intégralement remboursé ;

- le contrat de nantissement des actions Legrand SAS conclu entre la Société en qualité de constituant et notamment Lumina Financing 1 et les *Senior Finance Parties*, aux termes duquel la Société a nanti le compte d'instruments financiers sur lequel était inscrite l'intégralité (moins dix) des actions de Legrand SAS qu'elle détenait au bénéfice des *Finances Parties* et la masse des *Senior Funding Bondholders*, en garantie des obligations de la Société au titre de la garantie des obligations seniors, de la garantie des obligations mezzanines et de ses obligations en sa qualité de *Guarantor* au terme de l'avenant au contrat de crédit senior. Ce contrat a été modifié afin que les sûretés consenties bénéficient également à Lumina Financing 1 et de prendre en compte l'émission des obligations subordonnées seniors. Cette convention est arrivée à son terme courant décembre 2004 lors du remboursement anticipé du contrat de crédit senior ;
- le contrat de nantissement de solde de compte conclu entre la Société et notamment Lumina Financing 1 et les *Senior Finance Parties*, aux termes duquel la Société a nanti le solde d'un compte bancaire afin de garantir au bénéfice des *Finances Parties* et de la masse des *Senior Funding Bondholders* et de la masse des *Mezzanine Bondholders*, les obligations de la Société au titre de la garantie des obligations seniors, de la garantie des obligations mezzanines et de ses obligations en sa qualité de *Guarantor* aux termes de l'avenant au contrat de crédit senior. Ce contrat a été modifié afin que les sûretés consenties bénéficient également à Lumina Financing 1 et de prendre en compte l'émission des obligations subordonnées seniors. Cette convention est arrivée à son terme courant décembre 2004 lors du remboursement anticipé du contrat de crédit senior ;
- la lettre de renonciation conclue entre Lumina Parent, Lumina Participation, la Société et Legrand SAS et The Royal Bank of Scotland, Credit Suisse First Boston, Dexia Banque Internationale, par laquelle Lumina Parent et Lumina Participation ont pris l'engagement de renoncer à toute poursuite envers le *Fiduciary* à l'exception d'une faute grave et de réparer tout préjudice causé au *Fiduciary* pour toutes pertes financières survenues dans le cadre de la convention de *Fiduciary Agreement* conclue le 10 décembre 2002 ;
- le *Warranholders' Agreement*, conclu entre Lumina Parent, Lumina Participation, Legrand SAS, Credit Suisse First Boston London Branch en qualité de *Warrant Agent* et la Société, entre autres, et les porteurs de bons de souscription d'actions émis par Legrand SAS au titre des OBSA mezzanines ;
- la convention de subordination, conclue notamment entre Lumina Parent, Lumina Participation, Legrand SAS et Lumina Financing 1 et qui décrivait les limites, interdictions et obligations liées à chaque instrument de dette mis en place dans le cadre du financement lié à l'acquisition du Groupe. Cette convention est arrivée à son terme courant décembre 2004 lors du remboursement anticipé du contrat de crédit senior ;
- la convention de subordination, conclue notamment entre la Société, Legrand SAS, Lumina Participation, Lumina Holdings, New Sub 1 et Lumina Parent et définissant l'ordre de priorité entre les créanciers au titre des opérations de refinancement. Cette convention est arrivée à son terme courant décembre 2004 lors du remboursement anticipé du contrat de crédit senior ;
- le Contrat de Crédit 2004, octroyé par BNP Paribas et The Royal Bank of Scotland Plc, en faveur de Legrand France, Legrand Nederland BV, Legrand Holding Inc. et Legrand SAS, en qualité d'emprunteurs, BNP Paribas, en qualité de *Facility Agent* et *Security Agent* et The Royal Bank of Scotland Plc en qualité de *Documentation Agent* et *Closing Agent* ; la Société étant partie au contrat en qualité d'*Obligor*. Ce contrat de refinancement, d'un montant global maximum de 1,4 milliard d'euros, a été conclu afin de rembourser de manière anticipée le contrat de crédit senior. Ce contrat a été refinancé par le Contrat de Crédit 2006 ;
- la convention de subordination organisant les rapports entre les *Obligors* et les principaux créanciers du Groupe, ainsi que les rapports entre les créanciers eux-mêmes, au titre des différents financements mis en place dans le Groupe ; et

- le contrat conclu entre Legrand France, Monsieur Gilles Schnepf et Monsieur Oliver Bazil accordant, sous certaines conditions, à Monsieur Bazil et Monsieur Schnepf une indemnité de départ d'environ 0,8 million d'euros, exigible en cas de rupture de leur contrat de travail, sous réserve que cette rupture ne soit pas motivée par une faute lourde, et une rémunération d'environ 0,8 million d'euros en contrepartie de la signature d'une clause de non-concurrence, exigible en cas de rupture de leur contrat de travail. Ce contrat a été résilié par le Conseil d'administration du 8 février 2006.

Depuis le 1^{er} janvier 2003, les opérations importantes conclues ou qui se sont poursuivies entre la Société et des personnes apparentées (Voir Notes 14 et 24 annexées aux états financiers consolidés mentionnés au Chapitre 10 du présent document de base) et en vigueur à la date d'enregistrement du présent document de base, concernent, à l'exclusion des dettes intragroupes, les opérations suivantes :

- le contrat de souscription des obligations subordonnées, conclu entre la Société et New Sub 1. La société a remboursé une partie de ces obligations subordonnées au 15 février 2006 et envisage de rembourser le solde des obligations subordonnées à l'occasion de l'introduction en bourse envisagée de la Société (Voir paragraphe 6.5.2.6 du présent document de base) ;
- le contrat de délégation II conclu entre la Société et Legrand SAS aux termes duquel la société New Sub 1 a délégué Legrand SAS à la Société pour le paiement de la souscription aux obligations subordonnées à émettre par la Société et devant être souscrite par New Sub 1 ;
- la lettre de répartition des coûts, conclue entre la Société, Legrand SAS, Lumina Parent et New Sub 1 aux termes de laquelle la Société s'engage, dans le cadre des obligations subordonnées, à payer à Lumina Parent, une commission annuelle d'un montant maximum de 100.000 euros devant couvrir les dépenses courantes de New Sub 1 relatives à la souscription des obligations subordonnées ainsi que toute taxe ou impôt devant être payé par Lumina Parent à l'administration fiscale luxembourgeoise. En contrepartie de la mise à disposition par la Société à Legrand SAS du produit de l'émission des obligations subordonnées par l'intermédiaire d'un prêt intragroupe, Legrand SAS s'est engagée à payer la commission susvisée à la place de la Société ;
- la convention d'intégration fiscale, dont le périmètre inclut notamment Arnould FAE, Baco, Chessy, Distrasa, Inovac, Legrand SNC, Pammelec, Planet Watthom, Sarlam, Sofrelec, Sute, URA et Arnould Planet Watthom ;
- deux conventions d'occupation précaire conclues entre la Société et Legrand France concernant une partie des locaux dont la Société est propriétaire au 128, avenue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 87000 Limoges et au 82, rue Robespierre, 93170 Bagnolet ;
- le régime de retraite pour les membres français de la direction générale de Legrand. La prime de départ à la retraite est calculée de manière à permettre aux bénéficiaires de recevoir une pension de retraite, entendue comme la somme de cette prime de départ à la retraite et des indemnités légales de départ à la retraite, égale à 50% de la moyenne des deux rémunérations annuelles les plus élevées perçues par l'intéressé au cours des trois dernières années pendant lesquelles il a travaillé au sein de Legrand. Afin de bénéficier de la prime de départ à la retraite, l'intéressé doit être âgé d'au moins 60 ans et avoir été employé par Legrand France pendant au moins dix ans. En cas de décès du bénéficiaire, Legrand paiera au conjoint survivant 60% de la prime de départ à la retraite ;
- le Contrat de Crédit 2006 (Voir paragraphe 6.5.2.2 du présent document de base) ; et
- le contrat de mandat en date du 19 décembre 2005 conclu entre la Société et notamment BNP Paribas, dont Monsieur François Grappotte est administrateur. Ce contrat définit les missions et la rémunération des banques Chefs de File et Teneurs de Livre dans le cadre de l'introduction en bourse envisagée de la Société.

Chapitre 10

INFORMATIONS FINANCIERES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIERE ET LES RESULTATS DE LA SOCIETE

10.1 ETATS FINANCIERS EN NORMES IFRS POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DECEMBRE 2005, 31 DECEMBRE 2004 ET 31 DECEMBRE 2003

10.1.1 Comptes consolidés en normes IFRS pour les exercices clos les 31 décembre 2005, 31 décembre 2004 et 31 décembre 2003

10.1.1.1 Compte de résultat consolidé aux normes IFRS

	Legrand Holding SA Exercice clos le 31 décembre		
	2005	2004	2003
	(en millions d'euros)		
Chiffre d'affaires net (note 1 (k))	3,247.9	2,926.3	2,761.8
Charges opérationnelles			
Coût des ventes	(1,675.4)	(1,505.7)	(1,569.6)
Frais administratifs et commerciaux	(835.6)	(760.9)	(734.6)
Frais de recherche et développement	(238.6)	(233.9)	(258.5)
Autres produits (Charges) opérationnels (note 19 (b))	(92.6)	(77.5)	(92.1)
Résultat opérationnel (note 19)	405.7	348.3	107.0
Charges financières (note 20(b))	(206.5)	(257.5)	(322.1)
Produits financiers (note 20(b))	25.4	26.1	28.2
Gains (Pertes) de change (note 20(a))	(32.3)	5.8	3.5
Perte sur extinction de dette (note 15(a))	0.0	(50.7)	0.0
Coûts financiers	(213.4)	(276.3)	(290.4)
Quote-part du résultat des entreprises associées	1.3	2.6	2.4
Résultat avant impôts	193.6	74.6	(181.0)
Impôts sur les résultats (note 21)	(89.8)	(46.6)	21.9
Résultat net de l'exercice	103.8	28.0	(159.1)
Résultat net revenant à :			
– Legrand Holding	101.4	26.8	(160.0)
– Intérêts minoritaires	2.4	1.2	0.9
Résultat par action (euros) (note 10)	0.134	0.035	(0.211)
Résultat dilué par action (euros) (note 10)	0.132	0.035	(0.208)

Les Notes annexes font partie intégrante de ces états financiers

10.1.1.2 Bilan consolidé aux normes IFRS

	2005	Legrand Holding SA 31 décembre 2004 <i>(en millions d'euros)</i>	2003
ACTIF			
Actifs courants			
Trésorerie	133.2	68.3	67.9
Valeurs mobilières de placement (note 9)	0.6	13.1	32.6
Dépôt bloqué (note 5)	0.0	27.0	37.0
Créances impôt courant ou exigible	6.1	1.9	3.5
Créances clients et comptes rattachés (note 7)	563.2	495.7	509.9
Autres créances (note 8)	127.5	130.3	116.6
Stocks et en-cours (notes 1 (i) et 6)	474.5	422.0	385.5
Autres actifs financiers (note 23)	33.4	66.2	96.6
Total Actifs courants	1,338.5	1,224.5	1,249.6
Actifs non courants			
Immobilisations incorporelles (note 2)	3,641.3	3,238.4	3,398.3
Immobilisations corporelles (note 3)	833.6	816.0	914.9
Participations dans les entreprises associées (note 4)	9.5	12.5	11.7
Autres titres immobilisés (note 4)	4.1	5.9	10.1
Dépôt bloqué (note 5)	0.0	0.0	90.5
Impôts différés (notes 1 (j) et 21)	61.5	62.9	68.8
Autres actifs non courants	4.6	4.3	4.6
Total Actifs non courants	4,554.6	4,140.0	4,498.9
Total Actif	5,893.1	5,364.5	5,748.5

Les Notes annexes font partie intégrante de ces états financiers.

	Legrand Holding SA 31 décembre 2004 <i>(en millions d'euros)</i>		
	2005	2004	2003
PASSIF			
Passifs courants			
Emprunts courants (note 17)	319.3	203.6	103.2
Dettes d'impôt courant ou exigible	22.3	17.7	4.3
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	377.0	311.3	252.7
Provisions et autres dettes courantes (note 18)	406.9	362.8	350.9
Passifs financiers (note 23)	59.9	159.1	174.3
Total Passifs courants	1,185.4	1,054.5	885.4
Passifs non courants			
Impôts différés (notes 1 (j) et 21)	720.3	697.4	730.5
Provisions et autres passifs non courants (note 16)	273.7	230.8	233.3
Emprunts non courants (note 15)	1,803.3	1,674.4	2,197.7
Titres subordonnés à durée indéterminée (note 13)	28.5	68.9	108.9
Emprunt entre parties liées (note 14)	1,334.8	1,275.8	1,216.6
Total Passifs non courants	4,160.6	3,947.3	4,487.0
Capitaux propres			
Capital social (note 10)	759.4	759.4	759.4
Réserves (note 12 (a))	(157.1)	(259.5)	(288.8)
Réserves de conversion (note 12 (b))	(64.3)	(144.7)	(100.7)
Capitaux propres revenant à Legrand Holding	538.0	355.2	369.9
Intérêts minoritaires	9.1	7.5	6.2
Total capitaux propres	547.1	362.7	376.1
Total Passif	5,893.1	5,364.5	5,748.5

Les Notes annexes font partie intégrante des états financiers.

10.1.1.3 Tableau des flux de trésorerie consolidés aux normes IFRS

	Legrand Holding SA Exercice clos le 31 décembre		
	2005	2004	2003
	(en millions d'euros)		
Résultat net de l'exercice	103.8	28.0	(159.1)
Mouvements des actifs et passifs n'ayant pas entraîné de flux de trésorerie :			
– Amortissement des immobilisations corporelles	144.0	141.8	155.8
– Amortissement des immobilisations incorporelles	111.0	133.6	146.5
– Amortissement des frais de développement	0.4	0.0	0.0
– Amortissement des charges financières	3.2	0.6	0.0
– Perte sur extinction de dette	0.0	50.7	0.0
– Variation des impôts différés non courants	12.9	(24.4)	(63.4)
– Variation des autres actifs et passifs non courants	16.4	2.5	4.6
– Quote-part du résultat des entreprises associées	(1.3)	(2.6)	(2.4)
– Perte (gain) de change	18.1	(1.8)	2.8
– Autres éléments n'ayant pas d'incidence sur la trésorerie	25.3	47.2	218.0
(Plus-values) moins-values sur cessions d'actifs	7.1	(5.6)	(1.2)
(Plus-values) moins-values sur cessions de placements	0.1	0.3	(0.6)
Variation des autres actifs et passifs opérationnels :			
– Stocks et en-cours	(6.6)	(40.8)	(1.9)
– Créances clients et comptes rattachés	(5.2)	9.8	61.1
– Dettes fournisseurs et comptes rattachés	33.9	60.9	(7.5)
– Autres actifs et passifs opérationnels	(12.6)	29.2	(81.7)
Flux de trésorerie issus des opérations courantes	450.5	429.4	271.0
Trésorerie nette provenant de cessions d'actifs	10.9	45.4	16.8
Investissements	(112.0)	(95.7)	(112.6)
Frais de développement capitalisés	(21.5)	(17.1)	0.0
Trésorerie provenant de cessions de valeurs mobilières de placement	0.3	138.4	312.3
Acquisition de valeurs mobilières de placement	40.2	(18.5)	(29.0)
Investissements en participations consolidées	(399.8)	0.0	(72.8)
Investissements en participations non consolidées	0.0	(0.1)	(0.2)
Flux de trésorerie générés par les investissements	(481.9)	52.4	114.5
– Augmentation de capital	0.0	0.0	0.0
– Dividendes payés par des filiales de Legrand Holding	(1.2)	(0.8)	(1.1)
Autres financements :			
– Amortissement des TSDI	(40.5)	(39.9)	(41.0)
– Nouveaux emprunts & utilisation de lignes de crédit	179.2	929.7	579.1
– Remboursement d'emprunts	0.0	(1,324.1)	(820.3)
– Frais d'émission de la dette	0.0	(6.3)	(7.5)
– Emission (remboursement) des billets de trésorerie	0.0	0.0	(508.0)
– Augmentation (diminution) des concours bancaires courants	(49.7)	(40.2)	(87.2)
Flux de trésorerie issus des opérations financières	87.8	(481.6)	(886.0)
Effet net des conversions sur la trésorerie	8.5	0.2	9.4
Variation nette de la trésorerie	64.9	0.4	(491.1)
Trésorerie en début d'exercice	68.3	67.9	559.0
Trésorerie à la clôture de l'exercice	133.2	68.3	67.9
Détail de certains éléments issus des opérations courantes			
– intérêts payés au cours de l'exercice	150.7	182.9	202.2
– impôts sur les bénéfices payés au cours de l'exercice	57.8	45.5	79.5

Les Notes annexes font partie intégrante des états financiers.

10.1.1.4 Tableau de l'évolution des capitaux propres aux normes IFRS

Capitaux propres revenant à Legrand Holding SA	Intérêts minoritaires	Total des capitaux propres				
Capital social <i>(en millions d'euros)</i>	Réserves	Réserves de conversion	TOTAL			
Au 1 janvier 2003	759.4	(129.2)	(4.4)	625.8	51.8	677.6
Résultat net de la période		(160.0)		(160.0)	0.9	(159.1)
Rachat des minoritaires				0.0	(46.5)	(46.5)
Dividendes versés				0.0	(1.1)	(1.1)
Augmentation de capital				0.0		0.0
Variation réserves de conversion		0.4	(96.3)	(95.9)	1.1	(94.8)
Au 31 décembre 2003	759.4	(288.8)	(100.7)	369.9	6.2	376.1
Résultat net de la période		26.8		26.8	1.2	28.0
Dividendes versés				0.0	(0.8)	(0.8)
Augmentation de capital				0.0		0.0
Options de souscription d'actions		2.5		2.5		2.5
Variation réserves de conversion			(44.0)	(44.0)	0.9	(43.1)
Au 31 décembre 2004	759.4	(259.5)	(144.7)	355.2	7.5	362.7
Résultat net de la période		101.4		101.4	2.4	103.8
Dividendes versés				0.0	(1.2)	(1.2)
Augmentation de capital				0.0		0.0
Options de souscription d'actions		1.0		1.0		1.0
Variation réserves de conversion			80.4	80.4	0.4	80.8
Au 31 décembre 2005	759.4	(157.1)	(64.3)	538.0	9.1	547.1

Les Notes annexes font partie intégrante de ces états financiers.

10.1.2 Notes annexes aux états financiers consolidés

Informations générales

Legrand Holding SA (la Société) et ses filiales (collectivement "Legrand Holding" ou "le Groupe") sont l'un des principaux spécialistes mondiaux de la fabrication de produits et systèmes pour installations électriques basse tension et réseaux d'information utilisés dans des bâtiments résidentiels, tertiaires et industriels.

Le Groupe compte des filiales de production ou de distribution et des bureaux dans plus de 60 pays et vend ses produits sur plus de 160 marchés nationaux. Ses principaux marchés sont la France, l'Italie et les Etats-Unis, qui ont généré environ 66 % de son chiffre d'affaires net sur les trois derniers exercices.

La Société est une société anonyme immatriculée et domiciliée en France. Son siège social se situe 128, avenue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 87000 Limoges (France).

Les états financiers consolidés de Legrand Holding SA ont été arrêtés le 8 février 2006 par le Conseil d'administration.

Liste des sociétés consolidées

Les états financiers consolidés comprennent les états financiers de Legrand Holding SA et des 114 filiales qu'elle contrôle. La filiale d'exploitation consolidée la plus importante, Legrand France SA, est détenue à 100 % (Legrand SA détient la totalité du capital de l'ensemble de ses filiales d'exploitation). Le Groupe consolide l'ensemble de ses filiales selon la méthode de l'intégration globale, à l'exception d'une société mise en équivalence en 2005 (Alborz Electrical Industries en Iran).

La liste suivante indique les principales filiales de Legrand Holding SA détenues à plus de 99% et intégrées globalement :

Filiales françaises

Legrand SAS
 Legrand SA
 Groupe Arnould
 Arnould FAE
 Baco
 Inovac
 Legrand SNC
 Planet-Watthom
 Ura
 Groupe ICM

Filiales étrangères

Anam Legrand	Corée du Sud
Bticino	Italie
Bticino de Mexico	Mexique
Bticino Quintela	Espagne
Bufer Elektrik	Turquie
Electro Andina	Chili
Legrand Polska	Pologne
Legrand	Allemagne
Legrand	Italie
Legrand	Grèce
Legrand Electric	Royaume-Uni
Legrand Electrica	Portugal
Legrand Electricque	Belgique
Legrand Espanola	Espagne
Legrand India	Inde
Legrand	Russie
Legrand	Australie
Luminex	Colombie
Rocom	Hong Kong
Ortronics	Etats-Unis
Pass & Seymour	Etats-Unis
Pial Eletro_Eletronicos Participacoes	Brésil
The Watt Stopper	Etats-Unis
The Wiremold Company	Etats-Unis
Van Geel Legrand	Pays-Bas
Zucchini	Italie
TCL International Electrical	Chine
TCL Building Technology	Chine

Les seules filiales exclues du périmètre de consolidation sont des filiales de création ou d'acquisition récente qui représentent, en cumul au titre de 2005, un total d'actifs immobilisés inférieur à €5 millions et un chiffre d'affaires inférieur à €3 millions.

Les filiales acquises en 2005 sont incluses dans le périmètre de consolidation de l'exercice 2005 à compter de la date de leur acquisition : Van Geel et OnQ depuis le 1er janvier 2005, Zucchini depuis le 1er juillet 2005, le groupe ICM, TCL International Electrical et TCL Building Technology depuis le 31 décembre 2005.

1) Principes comptables

Legrand Holding est une société anonyme de droit français, soumise à l'ensemble des textes régissant les sociétés commerciales en France, et en particulier, aux dispositions du Code de commerce.

Les états financiers consolidés de Legrand Holding ont été établis conformément aux normes IFRS, telles qu'adoptées par l'Union Européenne, et aux interprétations de l'IFRIC applicables au 31 décembre 2005. Le Groupe n'appliquant pas les dispositions proposées par l'Union Européenne dans le cadre du carve out de l'IAS 39, ces états financiers sont également préparés en conformité avec les IFRS telles qu'é émises par l'IASB.

Les états financiers relatifs à l'exercice clos le 31 décembre 2005 sont les premiers états financiers annuels publiés et établis aux normes IFRS. Deux exercices comparatifs sont présentés.

La date de passage de Legrand Holding aux normes IFRS est le 1er janvier 2003, date à laquelle le Groupe a préparé son bilan d'ouverture aux normes IFRS. La date d'adoption des normes IFRS par le Groupe est le 1^{er} janvier 2003.

Le Groupe applique les normes IAS 32 et IAS 39 depuis le 1^{er} janvier 2003. Les principes appliqués sont exposés ci-dessous.

Les états financiers consolidés de Legrand Holding ont été établis selon les normes comptables françaises jusqu'au 31 décembre 2004. Les normes françaises diffèrent sur des points significatifs des normes IFRS. La préparation des états financiers consolidés 2005 aux normes IFRS a nécessité la modification de certaines méthodes d'évaluation et de consolidation prévues par les normes françaises. Les chiffres comparatifs des exercices 2004 et 2003 ont été retraités en fonction de ces ajustements.

Le rapprochement entre la situation nette, le résultat net et le bilan présentés aux normes françaises et aux normes IFRS, ainsi que l'incidence de l'adoption des normes IFRS sur la situation nette, le résultat net et les flux de trésorerie du Groupe établis selon les normes françaises sont exposés à la Note 28.

La présentation des états financiers aux normes IFRS repose sur certaines estimations comptables déterminantes. Elle exige aussi que la direction exerce son jugement dans l'application des principes comptables de la Société. Les domaines très complexes ou impliquant une marge d'appréciation élevée, ou ceux dans lesquels les hypothèses et les estimations ont une incidence importante sur les états financiers consolidés sont indiqués en Note 1u.

Les comptes consolidés sont établis selon la convention des coûts historiques à l'exception de certaines catégories d'actifs et de passifs conformément aux règles édictées par les IFRS. Les catégories concernées sont mentionnées dans les Notes suivantes.

Certaines reclassifications ont été effectuées sur les montants présentés au titre des périodes précédentes pour se conformer à la présentation retenue pour l'exercice.

a) Base de présentation et d'acquisition de Legrand SA

Avant le 10 décembre 2002, Legrand Holding SA n'avait pas d'activité significative. Le Groupe a acquis 98 % des actions en circulation de Legrand SA le 10 décembre 2002 et le capital résiduel, soit 2 %, le 2 octobre 2003.

Le prix d'achat total des actions de Legrand SA, ainsi que les commissions et frais afférents (3,748 millions d'euros), a été financé par un consortium d'investisseurs (1,765 millions d'euros), un emprunt obligataire à haut rendement (601 millions d'euros) et une facilité de crédit senior tirée pour un montant de 1,833 millions d'euros. La facilité de crédit senior a été remboursée par anticipation en décembre 2004 et une nouvelle facilité de crédit établie.

Le prix d'acquisition a été affecté en particulier au *goodwill* et aux marques et brevets. La valeur des stocks a, également, été augmentée de €175.2 millions lors de l'acquisition de Legrand SA le 10 décembre 2002, venant de ce fait accroître le coût des ventes de €49.4 millions en 2002 et €125.8 millions en 2003 et réduire d'autant le résultat opérationnel.

b) Principes de consolidation

Les filiales sont consolidées si elles sont contrôlées par le Groupe, celui-ci dirigeant leurs politiques financières et opérationnelles. Les filiales sont consolidées par intégration globale à compter de la date à laquelle le contrôle effectif est transféré au Groupe. Elles sont déconsolidées à la date à laquelle ce contrôle cesse.

Les sociétés mises en équivalence sont toutes les entités sur lesquelles le Groupe exerce une influence significative mais sans en avoir le contrôle, une situation qui se produit généralement lorsque la participation représente entre 20 et 50 % des droits de vote. Ces participations sont comptabilisées suivant la méthode de la mise en équivalence et sont initialement constatées au coût d'acquisition.

Les états financiers de toutes les filiales directement ou indirectement contrôlées par le Groupe sont consolidés. Toutes les opérations intragroupe sont éliminées.

c) Conversion des comptes exprimés en monnaies étrangères

Pour tous les pays :

Les éléments comptables portés dans les états financiers de chacune des entités du Groupe sont mesurés dans la monnaie du principal espace économique dans lequel elles exercent leurs activités (« monnaie fonctionnelle »). Les états financiers consolidés sont présentés en euros, la « monnaie de présentation ».

Les opérations en devises sont converties dans la monnaie fonctionnelle sur la base du taux de change en vigueur à la date de l'opération. Les gains ou pertes de change résultant du règlement de ces opérations et de la conversion aux taux de change à la clôture de l'exercice des actifs et passifs monétaires libellés en devises sont constatés au compte de résultat sous la rubrique « gains (pertes) de change ».

Pour tous les pays autres que ceux à forte inflation :

- Les actifs et passifs sont convertis sur la base des taux de change en vigueur à la clôture des comptes ;
- Les comptes de résultats sont convertis aux taux de change moyens de la période comptable ;
- Les gains ou pertes découlant de la conversion des états financiers des filiales étrangères sont directement enregistrés dans le compte « réserves de conversion » des capitaux propres, jusqu'à la cession complète ou quasi-complète de ces sociétés.

Pour les pays hyper-inflationnistes :

- Les stocks et les actifs non monétaires sont comptabilisés à leur taux de change historique ;
- Les autres actifs et passifs sont convertis aux taux en vigueur à la clôture des comptes ;
- Les gains ou pertes découlant de la conversion des états financiers des filiales situées dans ces pays sont comptabilisés dans le compte de résultat consolidé sous la rubrique "Gains (pertes) de change".

Les *goodwills* et les ajustements de la juste valeur découlant de l'acquisition d'une entité étrangère sont traités comme des actifs et passifs de l'entité acquise.

d) Trésorerie

Les disponibilités se composent de la trésorerie, de dépôts à court terme et de tous les autres actifs financiers dont l'échéance initiale n'excède pas trois mois. Les valeurs mobilières de placement ne sont pas considérées comme des disponibilités.

Les découverts bancaires sont inclus dans les emprunts courants.

e) Créances clients et comptes rattachés

Les créances clients et comptes rattachés sont constatés à leur juste valeur. Une provision pour dépréciation des créances clients et comptes rattachés est comptabilisée au vu d'un élément objectif indiquant que le Groupe ne sera pas en mesure de recouvrer tous les montants dus conformément aux conditions d'origine des créances clients et comptes rattachés.

f) Autres immobilisations incorporelles

Conformément à la norme IAS 36 "Dépréciation d'actifs", lorsque des événements ou modifications d'environnement de marché indiquent un risque de perte de valeur des immobilisations incorporelles et corporelles, celles-ci font l'objet d'une revue détaillée afin de déterminer si leur valeur nette comptable est inférieure à leur valeur recouvrable, celle-ci étant définie comme la plus élevée de la juste valeur (diminuée du coût de cession) et de la valeur d'utilité. La valeur d'utilité est déterminée par actualisation des flux de trésorerie futurs attendus de l'utilisation du bien et de sa cession.

Dans le cas où le montant recouvrable serait inférieur à la valeur nette comptable, une perte de valeur est comptabilisée pour la différence entre ces deux montants. Les pertes de valeur relatives aux immobilisations incorporelles et corporelles à durée de vie définie peuvent être reprises ultérieurement si la valeur recouvrable redevient plus élevée que la valeur nette comptable (dans la limite de la dépréciation initialement comptabilisée).

Les coûts liés aux principaux projets de développement (relatifs à la conception et au test de produits nouveaux ou améliorés) sont comptabilisés comme des immobilisations incorporelles lorsqu'il est probable, compte tenu de la faisabilité technique, commerciale et technologique du projet, que celui-ci aura une issue positive, et que lesdits coûts peuvent être évalués de façon fiable. Les coûts de développement sont amortis linéairement à compter de la date de vente du produit sur la période de ses bénéfices attendus, celle-ci n'excédant pas 10 ans.

Les autres frais de développement sont comptabilisés dans les charges de l'exercice au cours duquel ils sont engagés.

Les brevets font l'objet d'un amortissement accéléré, représentatif du rythme de constatation des bénéfices économiques de ces actifs.

Les marques qui ont une durée de vie définie sont amorties :

- sur 20 ans, linéairement, lorsque la direction suppose que ces marques peuvent être menacées par un concurrent sur le long terme mais qu'elle n'a pas l'intention de les remplacer à court terme et qu'elle estime que ces marques vont contribuer à la trésorerie du Groupe pendant au moins 20 ans ;
- sur 10 ans, selon le mode dégressif, lorsque la direction envisage de les remplacer progressivement par d'autres grandes marques au sein du Groupe.

Les marques qui ont une durée de vie indéfinie ne sont pas amorties et font l'objet d'un test de dépréciation au minimum annuel, ou plus fréquemment dès lors qu'un événement ou de nouvelles circonstances indiquent que la valeur comptable a subi une perte de valeur.

Les marques sont classées dans les actifs à durée de vie utile indéterminée lorsqu'elles sont en circulation depuis plus de 10 ans et que, de l'avis de la direction, elles sont appelées à contribuer indéfiniment à la trésorerie future du Groupe, dans la mesure où il est envisagé de continuer à les utiliser indéfiniment.

Les actifs amortis font l'objet d'un test de dépréciation dès lors que des événements ou de nouvelles circonstances indiquent que la valeur comptable serait supérieure à la valeur recouvrable. Une perte pour dépréciation est constatée à hauteur de l'excédent de la valeur comptable de l'actif sur la valeur recouvrable. La valeur recouvrable est la valeur la plus élevée entre la juste valeur de l'actif diminuée des coûts de vente et la valeur d'utilité.

g) Goodwill

Les *goodwills* ne sont plus amortis depuis la date de transition aux IFRS, conformément à la norme IFRS 3 "Regroupement d'entreprises". Avant le 1er janvier 2003, ils étaient amortis linéairement sur des durées déterminées, acquisition par acquisition, et n'excédant pas 20 ans.

Ils font désormais l'objet une fois par an d'un test de dépréciation. Ce test annuel est effectué au cours du quatrième trimestre de chaque année. La méthodologie retenue consiste principalement à comparer les valeurs recouvrables à la valeur nette comptable des groupes d'actifs correspondants (y compris *goodwills*). Ces valeurs recouvrables sont essentiellement déterminées à partir de projections actualisées de flux de trésorerie futurs d'exploitation sur une durée de 3 ans et d'une valeur terminale. Le taux d'actualisation retenu pour ces calculs est le coût moyen pondéré du capital. Les hypothèses retenues en terme d'évolution du chiffre d'affaires et de valeurs terminales sont considérées comme raisonnables et conformes aux données de marché disponibles pour chacune des unités génératrices de trésorerie. Des tests de dépréciation complémentaires sont effectués si des événements ou circonstances particulières indiquent une perte de valeur potentielle.

Les dépréciations pertes de valeur relatives aux *goodwills* ne sont pas réversibles.

Un test de dépréciation a été effectué à la date de la transition aux IFRS ainsi qu'au cours des exercices 2003, 2004 et 2005. Ces tests de dépréciation n'ont pas conduit à comptabiliser une dépréciation en 2003, 2004 et 2005.

h) Immobilisations corporelles

Les terrains, les constructions, le matériel et l'outillage sont comptabilisés au coût d'acquisition moins l'amortissement. Dans le cadre de l'Acquisition (Note 1a), la valeur des usines et des terrains a été réévaluée de 39 millions d'euros, dont un montant de 15.5 millions d'euros correspond aux terrains. Le montant de la réévaluation des usines et des terrains (39 millions d'euros, diminué de la valeur attribuable aux terrains ne pouvant donner lieu à amortissement) est amorti selon le mode linéaire sur une durée de 25 ans.

Les actifs acquis dans le cadre de contrats de crédit-bail, transférant au groupe la majorité des risques et revenus liés à ces actifs, sont capitalisés sur la base de la valeur actualisée du loyer minimal et sont généralement amortis sur la période la plus courte entre la location ou la durée d'utilité déterminée suivant les règles en vigueur dans le Groupe (voir plus loin). La réévaluation légale française et les réévaluations étrangères n'ont pas été prises en compte dans les états financiers consolidés.

Les actifs sont amortis linéairement sur leur durée de vie utile respective ; les principales durées d'utilisation retenues sont les suivantes :

Constructions légères	25 ans
Constructions traditionnelles	40 ans
Matériels industriels	8 à 10 ans
Outillages	5 ans
Matériel et mobilier de bureau	5 à 10 ans

Il est tenu compte de la valeur résiduelle dans le montant amortissable, quand celle-ci est jugée significative.

Les différentes composantes d'une immobilisation corporelle sont comptabilisées séparément lorsque leur durée de vie estimée, et donc leur durée d'amortissement, sont significativement différentes.

Les actifs détenus en vue d'une cession sont comptabilisés sur la base du montant le plus bas entre la valeur comptable et la juste valeur moins les coûts de vente.

i) Stocks et en-cours

Les stocks et en-cours sont comptabilisés à la valeur la plus basse entre le coût d'acquisition et la valeur réalisable nette, le coût d'acquisition étant principalement déterminé sur la base du premier entré, premier sorti (FIFO). Le coût des produits finis et des encours comprend les matières premières, les coûts de main-d'œuvre directe, les autres coûts directs et les frais généraux de production afférents (sur la base d'une capacité opérationnelle normale). Il exclut les coûts de financement. La valeur de réalisation nette est le prix de vente estimatif dans le cadre de l'activité courante, déduction faite des frais de vente variables applicables.

j) Impôts différés

Conformément à la norme IAS 12, les impôts différés sont comptabilisés sur la base de l'écart temporaire entre la valeur fiscale des actifs et des passifs et leur valeur comptable pour les besoins de l'information financière. Un actif ou un passif d'impôt différé est constaté au taux d'imposition attendu pour la période de réalisation de l'actif ou de règlement du passif, d'après les taux d'imposition appliqués ou principalement appliqués à la date d'arrêté du bilan.

Un actif d'impôt différé est constaté dans la mesure où il est probable que l'entité concernée disposera de bénéfices imposables futurs sur lesquels ces différences temporelles pourront être imputées.

Les actifs et les passifs d'impôts différés sont compensés lorsqu'ils concernent des impôts prélevés par la même administration fiscale et si cette autorité fiscale le permet.

k) Constatation des produits

Les produits de cession de biens sont constatés lorsque toutes les conditions suivantes ont été remplies : (i) les risques et avantages importants inhérents à la propriété des biens ont été transférés à l'acquéreur, (ii) il n'y a plus participation à la gestion, telle qu'elle incombe normalement au propriétaire, et dans le contrôle effectif des biens cédés, (iii) le montant des produits peut être mesuré de manière fiable, (iv) le bénéfice d'avantages économiques liés à la transaction est probable, (v) les coûts encourus ou devant être encourus au titre de la transaction peuvent être évalués de façon fiable. Pour le Groupe, ce principe se traduit par la constatation des produits lorsque le titre de propriété et le risque de perte sont transférés au client soit, généralement, à l'expédition.

Par ailleurs, le Groupe propose certaines promotions à ses clients, consistant principalement en ristournes sur volumes et en remises pour paiement rapide. Les ristournes sur volumes portent généralement sur des contrats couvrant des périodes de trois, six et douze mois, mais rarement supérieures à un an. Etant donné que les informations historiques permettent de raisonnablement estimer les volumes d'achats futurs des clients, le Groupe impute chaque mois les ristournes estimées aux transactions sous-jacentes conduisant à l'application de ces ristournes. Ces dernières sont généralement déduites des créances dues par les clients. Les remises pour paiement rapide viennent en diminution du chiffre d'affaires.

l) Juste valeur des instruments financiers

La valeur comptable de la trésorerie, des dépôts à court terme, des créances clients, des dettes fournisseurs, des charges à payer et des emprunts courants est proche de leur juste valeur en raison de l'échéance courte de ces instruments. En ce qui concerne les placements à court terme, qui se composent de valeurs mobilières de placement, la juste valeur est déterminée en fonction du prix du marché de ces titres. La juste valeur des emprunts non courants est basée sur les taux d'intérêt actuellement pratiqués pour les émissions de dette assorties de conditions et d'échéances comparables. La juste valeur des contrats de *swap* de taux d'intérêt est le montant estimatif que la contrepartie recevrait ou paierait pour résilier le contrat ; elle est égale à la valeur actuelle des futurs *cash-flows* estimatifs.

m) Instruments dérivés financiers et sur matières premières

La politique du Groupe est de s'abstenir de réaliser des opérations à caractère spéculatif sur les instruments financiers ; les opérations conclues sur ce type d'instruments sont donc exclusivement dédiées à la gestion et à la couverture des risques de change ou de taux, et de fluctuation des cours des matières premières. Le Groupe conclut de ce fait périodiquement des contrats de type *swaps*, *caps*, options et contrats à terme, en fonction de la nature des risques à couvrir.

Les *swaps* de taux d'intérêt, qui ajustent les taux d'intérêt sur certains emprunts, consistent en l'échange de flux d'intérêts à taux fixes ou variables sur la durée de vie du contrat sans échange du notionnel.

Le Groupe conclut périodiquement des contrats de couverture pour couvrir ses engagements et ses opérations en devises étrangères.

Le Groupe n'a pas conclu, au cours des 3 derniers exercices, de contrats sur matières premières.

Les produits dérivés sont initialement comptabilisés à leur juste valeur à la date de la conclusion du contrat, celle-ci étant ensuite réévaluée régulièrement. Le mode de comptabilisation des pertes ou gains qui en résultent diffère selon que le dérivé est ou n'est pas désigné comme un instrument de couverture et dépend, s'il s'agit d'une couverture, de la nature de l'élément couvert.

Bien qu'étant en position de couverture des risques, le groupe a choisi de comptabiliser tous les instruments dérivés mis en place à leur juste valeur au bilan, les variations de la juste valeur étant constatées au compte de résultat.

La juste valeur des divers instruments dérivés utilisés aux fins de couverture est indiquée à la Note 23.

n) Responsabilité environnementale et responsabilité produits

Conformément à la norme IAS 37, le Groupe comptabilise les pertes et les passifs relatifs aux responsabilités environnementales et à la responsabilité produits. Par conséquent, le Groupe constate une perte dès lors qu'il dispose d'informations indiquant qu'une perte est probable et raisonnablement estimable. Lorsqu'une perte n'est ni probable ni raisonnablement estimable tout en restant possible, le Groupe fait état de ce passif éventuel dans les Notes annexes à ses états financiers consolidés.

En ce qui concerne les passifs environnementaux, le Groupe estime les pertes au cas par cas et réalise la meilleure estimation possible à partir des informations dont il dispose.

En ce qui concerne la responsabilité produits, le Groupe estime les pertes sur la base des faits et circonstances actuels, de l'expérience acquise dans des affaires similaires, du nombre de plaintes et du coût anticipé de la gestion, des frais d'avocat et, dans certains cas, des montants à verser au titre du règlement de ces affaires.

o) Plans d'options sur actions

Le Groupe gère des régimes de rémunération fondés sur des actions, réglés en instruments de capitaux propres.

Le coût des options sur actions, qui correspond à leur juste valeur à la date d'octroi, est comptabilisé sur la durée de la période d'acquisition. A la date d'arrêté du bilan, le Groupe revoit ses estimations du nombre d'options acquises et comptabilise, s'il y a lieu, l'impact de la révision de l'estimation originale au compte de résultat et un ajustement correspondant des capitaux propres est effectué sur la période d'acquisition restant à courir.

p) Transferts et utilisation des actifs financiers

La norme IAS 39 énonce les règles de différenciation des transferts d'actifs financiers correspondant à des ventes de ceux qui correspondent à des emprunts assortis d'une garantie financière. Conformément à cette norme, à l'issue d'un transfert d'actifs financiers, une entité comptabilise les actifs financiers qu'elle contrôle, ainsi que les passifs engagés. Elle décomptabilise les actifs financiers lorsqu'elle n'attend plus de flux de trésorerie futurs de ceux-ci et transfère la quasi-totalité des risques et avantages qui leur sont attachés.

q) Avantages du personnel

(a) Obligations au titre des prestations de retraite

Les sociétés du Groupe gèrent plusieurs régimes de retraite. Ces régimes sont financés par des versements à des compagnies d'assurance ou à des régimes de retraite en fiducie, déterminés par des calculs actuariels périodiques. Il existe, au sein du Groupe, des régimes à prestations définies et des régimes à cotisations définies. Un régime à prestations définies précise le montant des prestations que les salariés recevront à leur retraite, lequel dépend habituellement d'un ou de plusieurs facteurs tels que l'âge, le nombre d'années de cotisation et la rémunération.

Un régime à cotisations définies est un régime au titre duquel le Groupe verse des cotisations définies à une entité distincte.

Le Groupe n'a aucune obligation légale ou implicite de verser de nouvelles cotisations si le fonds ne détient pas suffisamment d'actifs pour verser à tous les salariés les prestations relatives à leurs années de service sur la période courante et sur les périodes antérieures.

Le passif enregistré au bilan relatif aux régimes de retraite à prestations définies est la valeur actuelle des engagements à la date du bilan, diminuée de la juste valeur des actifs du régime. Les gains et pertes actuariels découlant des ajustements aux situations réelles ainsi que des changements apportés aux hypothèses actuarielles sont comptabilisés en charges ou en produits.

Les engagements au titre des régimes à prestations définies sont calculés chaque année en utilisant la méthode de répartition des prestations au prorata des années de service. La valeur actuelle de l'engagement est déterminée en actualisant les sorties futures de fonds estimées sur la base du taux d'intérêt des obligations d'entreprises de qualité libellées dans la monnaie de paiement des prestations et dont l'échéance est proche de celle de l'engagement au titre des pensions.

Les paiements au titre de plans à contributions définies sont comptabilisés en charges quand ils sont exigibles.

(b) Autres obligations au titre de prestations postérieures à l'emploi

Certaines sociétés du Groupe versent à leurs retraités des prestations pour soins de santé postérieures à l'emploi. L'ouverture de ces droits exige habituellement que le salarié ait terminé sa carrière dans la société et qu'il y ait travaillé un nombre d'années minimal.

(c) Prestations de cessation d'emploi

Les prestations de cessation d'emploi sont dues lorsque le contrat de travail est résilié avant la date normale de départ à la retraite ou lorsqu'un salarié accepte un licenciement volontaire en contrepartie de ces indemnités. Le Groupe comptabilise ces prestations lorsqu'il est manifestement engagé à mettre fin à l'emploi de ses salariés en exercice selon un plan officiel détaillé sans possibilité de retrait ou à verser des prestations de cessation d'emploi dans le cadre d'une offre destinée à encourager les départs volontaires. Les prestations à payer plus de 12 mois après la date du bilan sont actualisées.

r) Information sectorielle

L'information sectorielle est présentée selon deux critères : le secteur d'activité et le secteur géographique.

Secteur d'activité :

Le premier secteur du groupe est basé sur son organisation mondiale en un secteur d'activité unique, lequel est analysé au travers des comptes consolidés présentés.

Secteur géographique :

Le second secteur du groupe est le secteur géographique, lequel correspond aux régions de production et non pas de vente des produits. Ces régions sont : la France, l'Italie, le reste de l'Europe, les Etats-Unis d'Amérique et le Canada, et le reste du Monde.

Le système de reporting du Groupe est bâti sur ces secteurs géographiques.

s) Résultat dilué par action

Le résultat dilué par action pour une période est calculé en divisant le résultat net de la période revenant à Legrand Holding, par le nombre d'actions plus le nombre d'options attribuées à la fin de cette période.

t) Coûts d'emprunt

Les coûts d'emprunt qui sont directement attribuables à la constatation d'un actif immobilisé sont incorporés dans le coût de cet actif.

Les autres coûts d'emprunt sont immédiatement comptabilisés en charges.

u) Utilisation d'estimations

La préparation des états financiers conformes aux principes comptables généralement acceptés exige que la direction réalise des estimations et formule des hypothèses qui se traduisent dans la détermination des actifs et des passifs inscrits au bilan, des actifs et passifs éventuels, ainsi que des produits et charges enregistrés dans le compte de résultat de la période comptable considérée. Les résultats réels peuvent différer de ces estimations.

Ces estimations et ces appréciations sont régulièrement revues et se fondent sur l'expérience historique et d'autres facteurs, notamment sur des anticipations d'événements futurs jugées raisonnables compte tenu des circonstances.

(a) Dépréciation des goodwill et des immobilisations incorporelles

Le Groupe effectue au moins une fois par an un test de dépréciation des *goodwills* et des immobilisations incorporelles ayant une durée de vie utile indéfinie, conformément aux principes comptables énoncés à la Note 1.f et 1.g. Les immobilisations incorporelles dont la durée de vie utile est définie sont amorties sur leur durée de vie utile et font également l'objet de tests de dépréciation périodiques lorsque apparaissent certains indicateurs de dépréciation.

L'appréciation de l'existence d'indicateurs de dépréciation repose sur des facteurs juridiques, sur les conditions de marché et sur la performance opérationnelle des activités acquises. Des événements futurs pourraient amener le Groupe à conclure à

l'existence d'indicateurs de dépréciation et à la perte de valeur de certains actifs incorporels associés aux activités acquises. Toute perte de valeur résultante pourrait avoir une incidence défavorable non négligeable sur la situation financière consolidée et sur le résultat opérationnel du Groupe.

La comptabilisation des *goodwills* et autres actifs incorporels fait appel au jugement de la direction sur plusieurs points décisifs, notamment pour :

- déterminer les actifs incorporels qui ont une durée de vie indéfinie et ne doivent donc pas être amortis ;
- repérer les événements ou changements de situation pouvant indiquer qu'il y a eu dépréciation ;
- affecter les *goodwills* aux unités génératrices de trésorerie ;
- calculer la juste valeur des unités génératrices de trésorerie dans le cadre des tests de dépréciation annuels des *goodwills* ;
- estimer les futurs flux de trésorerie actualisés pour les tests périodiques de dépréciation des immobilisations incorporelles à durée indéterminée ; et
- déterminer la juste valeur des immobilisations incorporelles à durée indéterminée aux fins des tests de dépréciation annuels.

La valeur recouvrable de l'actif concerné correspond à sa valeur sur un marché actif ou, à défaut, à la valeur actuelle des flux de trésorerie provenant des opérations courantes diminuée des investissements. Le calcul de la valeur recouvrable repose sur un nombre d'hypothèses et d'estimations. Une autre estimation faisant appel à des hypothèses différentes, tout en restant raisonnables, pourrait aboutir à de tout autres résultats.

Le Groupe a appliqué les tests de dépréciation spécifiés à la norme IAS 36 à tous les actifs incorporels non amortis, et a retenu pour ce faire les hypothèses et paramètres suivants :

- coût moyen pondéré du capital généralement compris entre 8% à 12 % en 2005 (8.5% à 12.0% en 2004) ;
- taux de croissance annuel au-delà de la période de prévision situé entre 2.0 % et 5.0 % en 2005 (entre 2.50% et 3.00% en 2004).

Aucune dépréciation n'a été constatée sur l'exercice clos au 31 décembre 2005.

(b) Comptabilisation de l'impôt sur les bénéfices

Dans le cadre de la préparation des comptes consolidés, le Groupe est tenu d'évaluer l'impôt sur les bénéfices dans chacun des pays où il est implanté. Cette opération consiste à estimer l'exposition réelle actuelle à l'impôt et à évaluer les différences temporaires découlant d'un traitement différent de postes, comme les produits constatés d'avance, aux fins fiscales et comptables. Ces différences donnent lieu à des impôts différés actifs et passifs, qui sont constatés dans le bilan consolidé.

Le Groupe doit ensuite évaluer la recouvrabilité de l'actif d'impôt différé sur le bénéfice imposable. Seuls sont activés les impôts différés pour lesquels la recouvrabilité est certaine.

Le Groupe n'a pas reconnu l'ensemble des actifs existants car il n'est pas certain de pouvoir utiliser une partie de l'actif d'impôt différé avant son expiration, cette partie se composant essentiellement de pertes d'exploitation nettes reportées sur les exercices suivants et de crédits d'impôts étrangers. L'appréciation est fondée sur ses estimations du bénéfice imposable futur par territoire d'activité et sur le délai pendant lequel l'actif d'impôt différé sera recouvrable. Si les résultats réels diffèrent de ces estimations ou si le Groupe révisé ultérieurement ces estimations, il pourra être amené à ajuster la valeur de l'actif reconnue à la clôture.

v) Adoption des normes IFRS

Application de la norme IFRS 1

Dans la préparation de ses états financiers consolidés conformes à la norme IFRS 1, le Groupe n'a pas appliqué les exemptions à l'application rétrospective totale des normes IFRS, ou ces exemptions ne lui sont pas applicables :

- Regroupement d'entreprises

Legrand Holding n'a pas choisi d'appliquer l'exemption au titre des regroupements d'entreprises prévue à la norme IFRS 1.

- Juste valeur au coût présumé

Legrand Holding n'a pas choisi de mesurer certaines immobilisations corporelles à leur juste valeur au 1er janvier 2003, celles-ci ayant été réévaluées dans le cadre de l'Acquisition le 10 décembre 2002.

- Avantages du personnel

Legrand Holding a comptabilisé tous les gains et pertes actuariels cumulés dans les comptes consolidés présentés aux normes françaises. Cette exemption est sans objet.

- Montant cumulé des écarts de conversion

Legrand Holding n'a pas choisi de fixer à zéro le montant cumulé des écarts de conversion au 1er janvier 2003.

- Instruments financiers composés

Le Groupe n'a émis aucun instrument financier composé. Cette exemption est sans objet.

- Retraitement des chiffres comparatifs pour les normes IAS 32 et IAS 39.

Le Groupe a choisi de ne pas appliquer cette exemption. Il applique les normes IAS 32 et IAS 39 pour les instruments dérivés, les actifs et passifs financiers et les relations de couverture. Les ajustements requis au titre des différences entre les normes françaises et les normes IAS 32 et IAS 39 sont déterminés et comptabilisés au 1er janvier 2003.

- Paiements fondés sur des actions

Le Groupe comptabilisait déjà ses charges au titre des plans d'options sur actions conformément aux règles de comptabilisation et d'évaluation de la norme IFRS 2. Par conséquent cette exemption est sans objet.

- Les autres exceptions sans objet et pour lesquelles aucun ajustement n'est nécessaire sont les suivantes :

1. décomptabilisation des actifs et passifs financiers ;
2. opérations de comptabilité de couverture (dont les variations de valeur seraient comptabilisées par capitaux propres).

w) Nouvelles prises de position relatives aux normes IFRS

A la date d'approbation des comptes consolidés les normes et interprétations suivantes non encore applicables ont été publiées par l'IASB.

IFRIC 6 – Passifs résultant de la participation à un marché spécifique – déchets d'équipements électriques et électroniques

En septembre 2005, l'IASB a publié l'interprétation IFRIC 6 – Passifs résultant de la participation à un marché spécifique – déchets d'équipements électriques et électroniques. Cette interprétation donne des instructions relatives à la comptabilisation, dans les états financiers des producteurs, des passifs résultant de la gestion des déchets au titre de la Directive de l'Union européenne sur les déchets d'équipements électriques et électroniques en ce qui concerne les ventes de nouveaux équipements aux ménages. Le groupe n'a pas choisi d'anticiper cette interprétation et IFRIC 6 sera appliquée à compter du 1er janvier 2006.

IFRS 7 – Informations à fournir sur les instruments financiers

En août 2005, l'IASB a publié la norme IFRS 7 – Informations à fournir sur les instruments financiers. Cette norme impose de donner une information relative à l'impact des instruments financiers sur la situation financière et les performances d'une entreprise et une information qualitative et quantitative sur les risques auxquels elle est exposée du fait de ces instruments financiers. Les indications à fournir comprennent notamment des informations minimales sur le risque de crédit, le risque de liquidité et le risque de marché. La norme IFRS 7 annule et remplace la norme IAS 30 et les obligations d'information de la norme IAS 32. Elle entre en vigueur pour les exercices comptables à compter du 1er janvier 2007. Le Groupe a commencé à examiner cette norme IFRS 7 afin de déterminer les modifications qu'elle pourra entraîner dans les informations communiquées.

2) Immobilisations incorporelles

Les immobilisations incorporelles nettes s'analysent comme suit :

	2005	31 décembre 2004 <i>(en millions d'euros)</i>	2003
Goodwills	1,780.0	1,335.1	1,378.6
Marques à durée indéfinie	1,502.6	1,477.4	1,485.9
Marques à durée définie	48.8	48.9	57.4
Brevets	244.6	337.7	449.9
Autres actifs incorporels	65.3	39.3	26.5
	3,641.3	3,238.4	3,398.3

a) Goodwills (Note 1(g))

Les *goodwills* font partie intégrante des actifs des sociétés acquises.

Ils s'analysent comme suit :

	2005	31 décembre 2004 <i>(en millions d'euros)</i>	2003
Total	1,780.0	1,335.1	1,378.6
dont :			
– France	613.2	475.7	475.7
– Italie	378.9	350.4	350.4
– Autres pays d'Europe	137.6	111.7	111.7
– Etats-Unis d'Amérique	308.8	243.1	258.6
– Reste du monde	341.5	154.2	182.2
	1,780.0	1,335.1	1,378.6

L'affectation géographique des *goodwills* s'appuie sur la valeur de la société acquise déterminée à la date de la transaction.

Les variations des *goodwills* s'analysent comme suit :

	2005	31 décembre 2004 <i>(en millions d'euros)</i>	2003
Au début de la période	1,335.1	1,378.6	1,389.1
– Acquisitions	392.0	0.0	0.0
– Effet de conversion	52.9	(43.5)	(10.5)
A la fin de la période	1,780.0	1,335.1	1,378.6

Le prix des acquisitions de décembre 2005 est alloué sur une base provisoire.

Aux fins des tests de dépréciation, un *goodwill* a été attribué aux divers pays, regroupant les filiales correspondant au niveau le plus bas d'unités génératrices de trésorerie.

Ces pays, auxquels un *goodwill* a été attribué, font l'objet de tests de dépréciation chaque année ainsi que dans le cas où des événements ou circonstances particulières indiquent une perte de valeur, par comparaison entre la valeur comptable des groupes d'actifs correspondants, y compris le *goodwill*, et le montant recouvrable des filiales du pays.

La valeur d'utilité correspond à la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs attendus des filiales concernées.

Le test de dépréciation spécifié pour le *goodwill* a été appliqué sur la base des hypothèses et paramètres suivants :

- coût moyen pondéré du capital généralement de 8 % à 12 % en 2005 (8.5% à 12.0% en 2004) ;
- taux de croissance annuel au-delà de la période de prévision situé entre 2% et 5% en 2005 (entre 2.50% et 3.00% en 2004).

Pour l'exercice clos le 31 décembre 2005, le montant recouvrable pour chaque pays excède la valeur comptable des filiales du pays, de sorte que le *goodwill* attribué n'est pas déprécié.

b) Marques, brevets et autres actifs incorporels

Les marques s'analysent comme suit :

	2005	31 décembre 2004 <i>(en millions d'euros)</i>	2003
Au début de la période	1,536.6	1,549.1	1,596.2
- Acquisitions	12.1	0.0	0.0
- Cessions	0.0	0.0	0.0
- Effet de conversion	18.4	(12.5)	(47.1)
	1,567.1	1,536.6	1,549.1
Amortissements cumulés	(15.7)	(10.3)	(5.8)
	1,551.4	1,526.3	1,543.3

Les brevets s'analysent comme suit :

	2005	31 décembre 2004 <i>(en millions d'euros)</i>	2003
Au début de la période	574.4	578.3	593.0
- Acquisitions	0.0	0.0	0.0
- Cessions	0.0	0.0	0.0
- Changements de périmètre	0.0	0.0	0.0
- Effet de conversion	7.8	(3.9)	(14.7)
	582.2	574.4	578.3
Amortissements cumulés	(337.6)	(236.7)	(128.4)
	244.6	337.7	449.9

Pour l'exercice 2005, les dotations aux amortissements relatives aux actifs incorporels, s'élèvent à 111.4 millions d'euros (133.6 millions d'euros en 2004) incluant les amortissements des marques et brevets, qui s'analysent comme suit :

	Brevets	Marques <i>(en millions d'euros)</i>	Total
France	51.8	1.9	53.7
Italie	25.9	0.0	25.9
Autres pays d'Europe	7.0	0.4	7.4
Etats-Unis d'Amérique	9.6	1.7	11.3
Reste du monde	3.0	0.8	3.8
	97.3	4.8	102.1

Les dotations prévisionnelles aux amortissements des brevets et des marques sur les cinq prochains exercices sont les suivantes :

	Brevets	Marques <i>(en millions d'euros)</i>	Total
2006	81.5	4.5	86.0
2007	58.2	4.2	62.4
2008	46.6	4.0	50.6
2009	29.1	3.7	32.8
2010	17.5	3.2	20.7

L'amortissement des brevets est inclus dans les frais de recherche et de développement.

Les autres actifs incorporels s'analysent comme suit :

	2005	31 décembre 2004 <i>(en millions d'euros)</i>	2003
Recherche et développement	38.2	17.1	0.0
Logiciels	11.6	11.5	13.5
Autres	15.5	10.7	13.0
	65.3	39.3	26.5

3) Immobilisations corporelles (Note 1 (h))

a) Répartition des actifs corporels nets par zone géographique

Les immobilisations corporelles nettes, incluant les biens loués capitalisés, s'analysaient comme suit au 31 décembre 2005 :

	31 décembre 2005				Reste du monde	Total
	France	Italie	Autres pays d'Europe	USA/Canada		
	<i>(en millions d'euros)</i>					
Terrains	24.0	5.5	20.0	3.0	19.4	71.9
Constructions	134.9	89.5	64.0	24.6	25.1	338.1
Matériels et outillages	137.1	84.0	37.7	30.6	36.1	325.5
Immobilisations en cours	34.7	6.3	16.6	29.0	11.5	98.1
	330.7	185.3	138.3	87.2	92.1	833.6

Les immobilisations corporelles nettes, incluant les biens loués capitalisés, s'analysaient comme suit au 31 décembre 2004 :

	31 décembre 2004				Reste du monde	Total
	France	Italie	Autres pays d'Europe	USA/Canada		
	<i>(en millions d'euros)</i>					
Terrains	23.6	5.4	20.5	3.3	16.9	69.7
Constructions	144.7	68.8	60.0	24.7	19.1	317.3
Matériel et outillage	157.7	85.1	43.9	36.1	26.3	349.1
Immobilisations en cours	27.9	3.5	17.6	21.9	9.0	79.9
	353.9	162.8	142.0	86.0	71.3	816.0

Les immobilisations corporelles nettes, incluant les biens loués capitalisés, s'analysent comme suit au 31 décembre 2003 :

	31 décembre 2003				Reste du monde	Total
	France	Italie	Autres pays d'Europe	USA/Canada		
	<i>(en millions d'euros)</i>					
Terrains	24.4	5.4	21.5	3.6	16.6	71.5
Constructions	156.4	66.2	72.0	28.5	22.3	345.4
Matériels et outillage	186.4	90.9	51.2	48.8	25.4	402.7
Immobilisations en cours	34.5	6.5	19.2	23.4	11.7	95.3
	401.7	169.0	163.9	104.3	76.0	914.9

b) Analyse des variations des immobilisations corporelles

Les variations des immobilisations sur l'exercice 2005 s'analysent comme suit :

	31 décembre 2005					Reste du monde	Total
	France	Italie	Autres pays d'Europe	USA/Canada	<i>(en millions d'euros)</i>		
Acquisitions	38.2	21.5	15.1	15.4	13.0	103.2	
Cessions	(2.3)	(0.9)	(6.5)	(7.0)	(1.0)	(17.7)	
Dotations aux amortissements	(58.1)	(31.2)	(22.1)	(19.6)	(13.0)	(144.0)	
Transferts et changement du périmètre de consolidation	(1.0)	33.1	8.6	0.4	7.3	48.4	
Effet de conversion	0.0	0.0	1.2	12.0	14.5	27.7	
	(23.2)	22.5	(3.7)	1.2	20.8	17.6	

	31 décembre 2005					Effet de conversion	Total
	Acquisitions	Transfert d'immobilisations en cours	Cessions	Dotation aux amortissements	Transferts et changements de périmètre de consolidation		
Terrains	0.0	0.1	(1.9)	(0.5)	1.3	3.2	2.2
Constructions	4.1	4.4	(6.1)	(23.0)	33.1	8.3	20.8
Matériels et outillage	43.2	24.9	(7.3)	(101.8)	6.9	10.5	(23.6)
Immobilisations en cours	55.9	(29.4)	(2.4)	(18.7)	7.1	5.7	18.2
	103.2	0.0	(17.7)	(144.0)	48.4	27.7	17.6

Les variations des immobilisations sur l'exercice 2004 s'analysent comme suit :

	31 décembre 2004					Reste du monde	Total
	France	Italie	Autres pays d'Europe	USA/Canada	<i>(en millions d'euros)</i>		
Acquisitions	31.0	20.0	14.7	10.8	10.5	87.0	
Cessions	(18.4)	(0.2)	(20.8)	(1.3)	(4.4)	(45.1)	
Dotations aux amortissements	(62.3)	(25.9)	(21.2)	(22.0)	(10.4)	(141.8)	
Transferts et changement du périmètre de consolidation	1.9	(0.1)	2.3	0.0	(0.2)	3.9	
Effet de conversion	0.0	0.0	3.1	(5.8)	(0.2)	(2.9)	
	(47.8)	(6.2)	(21.9)	(18.3)	(4.7)	(98.9)	

	31 décembre 2004					Effet de conversion	Total
	Acquisitions	Transfert d'immobilisations en cours	Cessions	Dotation aux amortissements	Transferts et changements de périmètre de consolidation		
Terrains	0.0	0.0	(2.3)	0.0	0.0	0.5	(1.8)
Constructions	4.6	11.6	(22.0)	(21.8)	0.1	(0.6)	(28.1)
Matériels et outillage	43.7	22.9	(15.4)	(101.4)	(1.6)	(1.8)	(53.6)
Immobilisations en cours	38.7	(34.5)	(5.4)	(18.6)	5.4	(1.0)	(15.4)
	87.0	0.0	(45.1)	(141.8)	3.9	(2.9)	(98.9)

Les variations des immobilisations sur l'exercice 2003 s'analysent comme suit :

	31 décembre 2003					Total
	France	Italie	Autres pays d'Europe <i>(en millions d'euros)</i>	USA/Canada	Reste du monde	
Acquisitions	42.8	20.0	16.0	10.8	15.2	104.8
Cessions	(2.7)	(4.1)	(3.8)	(2.8)	(1.1)	(14.5)
Dotations aux amortissements	(64.4)	(27.5)	(24.4)	(25.6)	(13.9)	(155.8)
Transferts et changement du périmètre de consolidation	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Effet de conversion	0.0	0.0	(5.9)	(22.2)	(16.5)	(44.6)
	(24.3)	(11.6)	(18.1)	(39.8)	(16.3)	(110.1)

	31 décembre 2003						Total
	Acquisitions	Transfert d'immobilisations en cours	Cessions	Dotation aux amortissements <i>(en millions d'euros)</i>	Transferts et changements de périmètre de consolidation	Effet de conversion	
Terrains	0.0	0.0	(0.4)	0.0	0.0	(4.3)	(4.7)
Constructions	6.3	9.0	(1.3)	(22.2)	0.0	(13.9)	(22.1)
Matériels et outillages	48.4	40.2	(7.0)	(118.6)	0.0	(16.4)	(53.4)
Immobilisations en cours	50.1	(49.2)	(5.8)	(15.0)	0.0	(10.0)	(29.9)
	104.8	0.0	(14.5)	(155.8)	0.0	(44.6)	(110.1)

c) Les immobilisations corporelles correspondant à des biens loués s'analysent comme suit :

	2005	31 décembre 2004 <i>(en millions d'euros)</i>	2003
Terrains	3.9	3.9	3.9
Constructions	32.6	36.7	55.2
Matériels et outillage	38.1	35.4	7.6
	74.6	76.0	66.7
Amortissements cumulés	(41.2)	(37.2)	(14.2)
	33.4	38.8	52.5

d) Les obligations découlant de ces contrats de location sont enregistrées au bilan :

	2005	31 décembre 2004 <i>(en millions d'euros)</i>	2003
Emprunts non courants	16.1	18.5	22.0
Emprunts courants	8.9	7.3	5.8
	25.0	25.8	27.8

e) L'échéancier des loyers minimaux relatifs aux biens loués capitalisés se présente comme suit :

	2005	31 décembre 2004 <i>(en millions d'euros)</i>	2003
Moins d'un an	7.8	7.3	7.3
Un à deux ans	8.2	8.1	6.8
Deux à trois ans	4.3	7.1	6.1
Trois à quatre ans	1.5	3.2	5.2
Quatre à cinq ans	1.4	0.9	2.2
Au-delà de cinq ans	3.4	1.8	2.3
	26.6	28.4	29.9
Dont intérêts	(1.6)	(2.6)	(2.1)
Valeurs actualisée des loyers futurs minimaux	25.0	25.8	27.8

4) Participation dans les entreprises associées et autres titres immobilisés

	2005	31 décembre 2004 <i>(en millions d'euros)</i>	2003
Participations dans les entreprises associées	9.5	12.5	11.7

Le montant des titres de participation relatifs aux sociétés non intégrées globalement s'analyse comme suit :

	2005	31 décembre 2004 <i>(en millions d'euros)</i>	2003
Autres titres immobilisés	4.1	5.9	10.1

5) Dépôt bloqué

Le "Contrat de crédit senior" mis en place en 2002 (Note 15) exigeait le maintien d'un dépôt bancaire de 150 millions d'euros qui serait débloqué selon le tableau d'amortissement présenté ci-dessous. Le dépôt était rémunéré aux conditions du marché et n'était disponible que pour les paiements liés aux TSDI et aux swaps adossés.

La signature du "prêt syndiqué" (facility agreement) fin 2004 s'est accompagnée du déblocage du dépôt bancaire.

	2005	31 décembre 2004 <i>(en millions d'euros)</i>	2003
2004	0.0	0.0	37.0
2005	0.0	27.0	43.0
2006	0.0	0.0	31.5
2007	0.0	0.0	16.0
	0.0	27.0	127.5

6) Stocks et en-cours (Note 1 (i))

Les stocks et en-cours s'analysent comme suit :

	2005	31 décembre 2004 <i>(en millions d'euros)</i>	2003
Matières premières, fournitures et emballages	171.7	143.6	129.5
Produits semi-finis	93.4	93.2	89.1
Produits finis	276.7	246.9	227.7
	541.8	483.7	446.3
Provisions pour dépréciation	(67.3)	(61.7)	(60.8)
	474.5	422.0	385.5

7) Créances clients et comptes rattachés

Le Groupe réalise plus de 95 % de son chiffre d'affaires auprès de distributeurs de matériel électrique, dont les deux principaux représentent environ 26 % du chiffre d'affaires net consolidé.

	2005	31 décembre 2004 <i>(en millions d'euros)</i>	2003
Créances clients	513.4	433.4	428.0
Comptes rattachés	79.4	94.8	115.1
	592.8	528.2	543.1
Provisions pour dépréciation	(29.6)	(32.5)	(33.2)
	563.2	495.7	509.9

8) Autres créances

Les autres actifs circulants s'analysent comme suit :

	2005	31 décembre 2004 <i>(en millions d'euros)</i>	2003
Créance Personnel	4.8	4.2	3.9
Autres créances	36.4	42.6	38.7
Charges constatées d'avance	18.8	11.9	11.0
Autres taxes	67.5	71.6	63.0
	127.5	130.3	116.6

9) Valeurs mobilières de placement

Les valeurs mobilières de placement sont comptabilisées à la valeur de marché, laquelle est très proche de la valeur nette comptable.

10) Capital social et résultat par action

	2005	31 décembre 2004	2003
Résultat net revenant à Legrand Holding (en millions d'euros)	101.4	26.8	(160.0)
Actions ordinaires	759,350,900	759,350,900	759,350,900
Options attribuées	10,731,316	10,654,516	8,958,516
Résultat par action (euros)	0.134	0.035	(0.211)
Résultat dilué par action (euros)	0.132	0.035	(0.208)

La valeur nominale d'une action est de 1 euro.

11) Plans d'options sur actions et participation des salariés aux bénéfices

a) Plans d'options sur actions de Legrand Holding SA

La Société est dotée d'un plan d'options sur actions dans le cadre duquel des options peuvent être octroyées en vue d'acquérir un nombre déterminé d'actions ordinaires de la Société à un prix d'exercice de 1.00 euro par action pour les options attribuées au cours des exercices 2003 et 2004 et de 1.40 euro par action pour les options attribuées en 2005, sur une période de 9 ans. Conformément aux termes de ce plan, les options peuvent être accordées à la quasi-totalité des salariés, à la discrétion du Conseil d'administration. Les options réservées aux salariés ne peuvent être acquises avant une période de huit ans après la date d'octroi, sauf événements spécifiques. Par ailleurs, le nombre d'options acquises dépend du taux de rendement interne de la participation de Lumina Parent (société mère ultime de la Société) dans la Société. Au 31 décembre 2005, 1,615,853 options peuvent être attribuées en vertu des autorisations existantes dans le cadre de plans approuvés (1,692,653 options en 2004 et 3,388,653 options en 2003).

Le Groupe a appliqué la norme IFRS 2 et a de ce fait comptabilisé une charge de 1 million d'euros au 31 décembre 2005 et de 2.5 millions d'euros au 31 décembre 2004.

Les activités relatives aux plans d'options sur actions de la Société sont résumées dans le tableau suivant :

Plan de souscription

Solde au 31 décembre 2002	0
Options attribuées	9,555,516
Options exercées	0
Options annulées	-597,000
Solde au 31 décembre 2003	8,958,516
Options attribuées	2,298,200
Options exercées	0
Options annulées	-602,200
Solde au 31 décembre 2004	10,654,516
Options attribuées	810,000
Options exercées	0
Options annulées	-733,200
Solde au 31 décembre 2005	10,731,316

Aucune des options attribuées n'est exerçable au 31 décembre 2005.

b) Plans d'options sur actions de Legrand SA

En mai 1999, l'Assemblée générale a autorisé la mise en place d'un nouveau plan d'options sur actions au bénéfice de l'ensemble des salariés du Groupe en France, portant sur un maximum de 700 000 options d'achat ou de souscription d'actions ordinaires ou d'actions à dividende prioritaire sans droit de vote jusqu'en mai 2004. Le 13 décembre 1999, la société a mis en place un plan d'options d'achat d'actions ordinaires au bénéfice de l'ensemble des salariés du Groupe en France remplissant les conditions d'ancienneté requises. Les options attribuées, dont le prix d'exercice est égal à la moyenne des cotations du titre au cours des 20 séances de bourse ayant précédé la date d'attribution, pourront être exercées au cours des deux années qui suivront une période d'interdiction d'exercice de cinq ans et sont annulées en cas de licenciement pour faute lourde.

Le 21 novembre 2000, la société a mis en place un plan d'options de souscription d'actions au bénéfice de l'ensemble des salariés du Groupe en France remplissant les conditions d'ancienneté requises. Au terme de ce plan, les options, offertes à un prix défini par référence au cours de l'action constaté à la Bourse de Paris sur les 20 séances de bourse précédant la date d'attribution, pourront être exercées au cours des deux années qui suivront la période d'interdiction d'exercice de cinq ans.

Le 13 novembre 2001, la société a mis en place un plan d'options de souscription d'actions au bénéfice de l'ensemble des salariés du Groupe en France remplissant les conditions d'ancienneté requises. Au terme de ce plan, les options, offertes à un prix défini par référence au cours de l'action constaté sur les 20 séances de bourse précédant la date d'attribution, pourront être exercées au cours des trois années qui suivront la période d'interdiction d'exercice de quatre ans.

Les détenteurs d'options accordées par Legrand SA (autres que celles octroyées dans le cadre du plan de 2001) ont le droit d'échanger les actions ordinaires et les actions à dividende prioritaire sans droit de vote résultant de l'exercice de ces options contre des actions de Schneider Electric conformément à un engagement de Schneider Electric vis-à-vis des titulaires d'options, pris lors de son offre publique d'achat sur Legrand SA.

Le 10 décembre 2002, la société Legrand SAS et Schneider Electric ont conclu une option d'achat et de vente par laquelle Schneider Electric s'est engagé à vendre à Legrand SAS, à la demande de Legrand SAS, et Legrand SAS s'est engagé à acheter, à la demande de Schneider Electric, la totalité des actions ordinaires et des actions à dividende prioritaire sans droit de vote de Legrand SA détenues par Schneider Electric du fait de l'exercice de ces options. L'option d'achat peut être exercée par Legrand SAS pendant six mois à compter de la date à laquelle Schneider Electric devient le propriétaire des actions Legrand SA et l'option de vente peut être exercée par Schneider Electric après six mois et 15 jours à compter de la date à laquelle Schneider Electric devient le propriétaire des actions Legrand SA, et dans tous les cas, au plus tard 12 mois après ladite date.

Les options qui bénéficient de l'engagement de liquidité de Schneider peuvent être exercées jusqu'en novembre 2007.

L'Assemblée générale des actionnaires de Legrand SA a approuvé une distribution de réserves à hauteur de 375 millions d'euros en 2003 et de 675 millions d'euros au début de 2004. La valeur et le nombre des options ont été ajustés en conséquence.

Le Conseil d'Administration du 2 novembre 2005 a décidé de proposer une liquidité sur les options 2001 aux salariés concernés du Groupe en cas d'introduction en bourse. La valeur des actions Legrand SA sera alors déterminée en fonction de la valorisation du Groupe dans cette éventualité.

Nature des plans Date d'attribution des options Nature des actions	souscription		achat
	2000 ordinaires	2001 ordinaires	1999 ordinaires
Nombre de bénéficiaires	8,999	9,122	8,814
Options exerçables à compter du	11-2005	11-2005	12-2004
Date limite d'exercice des options	11-2007	11-2008	12-2006
Prix d'exercice des options (en euros) avant distribution des réserves	191.50	143.00	222.00
Prix d'exercice des options (en euros) après distribution des réserves	140.19	104.68	162.51
Nombre d'options attribuées	124,240	178,766	85,708
Options annulées	(18)		(4,508)
Solde au 31 décembre 2002	124,222	178,766	81,200
Options émises dans le cadre de la distribution des réserves au 15 nov. 2003	16,218	21,353	11,998
Options exercées			
Options annulées	(372)	(372)	(376)
Solde au 31 décembre 2003	140,068	199,747	92,822
Options émises dans le cadre de la distribution des réserves au 30 mars 2004	38,002	52,996	28,963
Options exercées			
Options annulées	(9)		(7)
Solde au 31 décembre 2004	178,061	252,743	121,778
Options exercées	(38,265)		(30,779)
Options annulées	(95)	(95)	(66)
Solde au 31 décembre 2005	139,701	252,648	90,933

c) Participation des salariés aux bénéficiaires

La législation en vigueur fait obligation aux sociétés françaises de verser à leurs salariés une participation aux fruits de l'expansion dès lors que le bénéfice après impôt atteint un certain niveau. Les sommes distribuées à ce titre sont généralement bloquées pendant cinq ans et portent intérêt à des taux préalablement négociés s'échelonnant de 5 à 6 %.

Indépendamment de cette obligation, certaines sociétés françaises et filiales étrangères du Groupe réservent à leurs salariés une quote-part de leur résultat, selon des formules d'intéressement négociées au niveau de chaque entreprise.

Les charges de participation et d'intéressement de l'exercice clos le 31 décembre 2005 s'élèvent à 27.2 millions d'euros (27.7 millions d'euros en 2004 et 21.8 millions d'euros en 2003).

12) Réserves et réserves de conversion

a) Réserves

Les bénéfices non distribués de Legrand Holding SA et de ses filiales consolidées s'analysent comme suit :

	2005	31 décembre 2004 (en millions d'euros)	2003
Réserves (distribuables)	122.9	79.1	40.1
Réserves (autres)	(280.0)	(338.6)	(328.9)
Quote-part dans le résultat des filiales	0.0	0.0	0.0
	(157.1)	(259.5)	(288.8)

b) Réserves de conversion

Comme indiqué à la Note 1 (c), la réserve de conversion permet de constater les effets des fluctuations monétaires dans les états financiers des filiales à l'occasion de la conversion de ceux-ci en euros.

La réserve de conversion intègre les fluctuations des devises ci-après :

	2005	31 décembre 2004 <i>(en millions d'euros)</i>	2003
Dollar américain	(79.5)	(134.5)	(113.6)
Autres devises	15.2	(10.2)	12.9
	(64.3)	(144.7)	(100.7)

La ligne "Autres devises" concerne principalement les monnaies des autres pays d'Europe au 31 décembre 2005 et les monnaies des pays de la zone Reste du monde au 31 décembre 2004 et au 31 décembre 2003 (Note 26).

13) Titres subordonnés à durée indéterminée (TSDI)

En décembre 1990 et mars 1992, Legrand SA a émis au pair des titres subordonnés à durée indéterminée (TSDI) pour un montant nominal de respectivement 457 millions d'euros et 305 millions d'euros.

L'amortissement de la valeur comptable résiduelle enregistrée au bilan se présente comme suit :

	2005	31 décembre 2004 <i>(en millions d'euros)</i>	2003
A moins d'un an	19.0	40.5	40.5
A plus d'un an	9.5	19.0	40.5
A plus de 2 ans	0.0	9.4	19.0
A plus de 3 ans	0.0	0.0	8.9
	28.5	68.9	108.9

Les émissions de TSDI ont donné lieu à un régime fiscal spécifique, dont les modalités d'application ont été précisées par la loi de finance rectificative 2005 votée au cours de l'automne 2005 par le parlement français. Selon ces modalités, la totalité des intérêts prévus au contrat d'émission ne sont déductibles que dans la limite des intérêts payés au cours des 12 premières années sur la part du capital émis par le Groupe.

L'application pour le Groupe de ces modalités l'a conduit à réduire son report fiscal déficitaire de 110 millions d'euros en 2005 et le conduira à le réduire de 62,6 millions d'euros en 2007. Comme expliqué en Note 21, ce report déficitaire n'avait pas été constaté dans les comptes clos le 31 décembre 2003, 2004 et 2005 ; en conséquence, le changement de législation fiscale relatif au TSDI n'a pas d'impact dans les comptes consolidés du Groupe.

14) Emprunts entre parties liées

Le prêt subordonné des actionnaires, d'un nominal de 1.156 millions d'euros, supporte une charge d'intérêts de 5 % par an. Il est remboursable en totalité, avec les intérêts cumulés, en 2026. Ce prêt a été souscrit par une filiale de la société mère ultime du Groupe, Lumina Parent Sarl.

Le Groupe peut rembourser sous certaines conditions ce prêt par anticipation. Le cas échéant, ce prêt est remboursable dans son intégralité, augmenté des intérêts échus au taux nominal de 5% par année écoulée. Le remboursement de cet emprunt avant son terme étant probable, les intérêts sont capitalisés dans les comptes sur la base du taux nominal de 5% annuel. Au 31 décembre 2005, 2004 et 2003 le montant du principal augmenté des intérêts échus est respectivement de 1,334.8 millions d'euros, 1,275.8 millions d'euros et 1,216.6 millions d'euros.

15) Emprunts non courants

Les emprunts non courants s'analysent comme suit :

	2005	31 décembre 2004 <i>(en millions d'euros)</i>	2003
Contrat de crédit senior	0.0	0.0	1,323.8
Prêt syndiqué	731.7	847.5	0.0
Obligations à haut rendement	574.3	535.7	555.4
Obligations Yankee	329.6	285.2	306.7
Autres emprunts	178.2	18.4	77.2
	1,813.8	1,686.8	2,263.1
Coûts d'émission de la dette	(10.5)	(12.4)	(65.4)
	1,803.3	1,674.4	2,197.7

Les emprunts non courants sont libellés dans les monnaies suivantes :

	2005	31 décembre 2004 <i>(en millions d'euros)</i>	2003
Euro	1,457.4	1,390.7	1,928.9
Dollar américain	355.0	295.2	328.0
Autres devises	1.4	0.9	6.2
	1,813.8	1,686.8	2,263.1

Ces emprunts sont remboursables :

	2005	31 décembre 2004 <i>(en millions d'euros)</i>	2003
A plus d'un an	292.5	162.7	123.2
A plus de 2 ans	173.7	161.4	106.3
A plus de 3 ans	426.9	158.1	132.2
A plus de 4 ans	4.5	381.7	151.2
A plus de 5 ans	916.2	822.9	1,750.2
	1,813.8	1,686.8	2,263.1

Les taux d'intérêt sur les emprunts non courants s'analysent comme suit :

	2005	31 décembre 2004 <i>Taux d'intérêt moyen après opération de swap</i>	2003
Contrat de crédit senior	0.00%	0.00%	5.11%
Prêt syndiqué	2.69%	2.80%	0.00%
Obligations à haut rendement	10.51%	10.45%	10.73%
Obligations Yankee	4.52%	4.24%	3.70%
Autres emprunts	2.41%	0.00%	1.75%
Contrats de financement	3.19%	3.30%	3.74%

Le tableau ci-dessus présente le taux d'intérêt moyen des emprunts. Concernant les obligations *Yankee* à 8½%, il s'agit des taux d'intérêt après prise en compte des opérations de swap de taux d'intérêt. A l'exception des obligations à haut rendement et des obligations *Yankee* à 8½%, le groupe considère que la valeur de marché des emprunts est proche de leur valeur présente au passif du bilan.

Ces emprunts sont garantis comme suit :

	2005	31 décembre 2004 <i>(en millions d'euros)</i>	2003
Actifs hypothéqués, nantis ou gagés	23.1	3.5	13.4
Garanties concédées à des banques	63.6	52.2	40.0
Garanties concédées au titre du Contrat de Crédit Senior	0.0	0.0	1,615.0
Actions Legrand SA données en garantie au titre prêt syndiqué	887.3	925.2	0.0
	974.0	980.9	1,668.4

a) Prêt syndiqué

En décembre 2004, Legrand Holding a refinancé une ligne de crédit senior garantie de 2,222 millions d'euros, contractée en 2002, par un nouveau prêt syndiqué de 1,400 millions d'euros.

Ce prêt syndiqué se compose d'un prêt à terme multidevises de 700 millions d'euros et d'un crédit permanent multidevises de 700 millions d'euros, tous deux remboursables en 2009.

Le remboursement du prêt à terme multidevises sur 5 ans sera effectué par versements semestriels (d'un montant de 77.8 millions d'euros) à compter du 17 décembre 2005 et jusqu'en décembre 2009. La facilité de crédit permanent peut être utilisée par tirages et sera remboursée le dernier jour de sa période d'intérêt.

Les intérêts sur le prêt à terme à 5 ans et sur le crédit permanent seront égaux au montant cumulé (i) d'une marge déterminée par le niveau d'un "covenant" et (ii) de l'Euribor. La marge d'ouverture pour la première période d'intérêts close le 31 décembre 2004 a été de 60 points de base. La marge au 31 décembre 2005 est de 55 points de base. Les intérêts sont payables le dernier jour de chaque période d'intérêt ou tous les six mois dans le cas de périodes d'intérêts supérieures à six mois.

Les coûts d'émission relatifs à l'emprunt senior garanti de 2,222 millions d'euros ont été déduits de la dette et amortis sur la durée de l'emprunt. Du fait de son remboursement anticipé en décembre 2004, la partie non amortie des coûts d'émission pour un montant de 50.7 millions d'euros a été comptabilisée au compte de résultat au poste « Perte sur remboursement de dette ».

Au 31 décembre 2004 et au 31 décembre 2005, le calendrier suivant résume les principaux paiements que le Groupe devra effectuer au titre du prêt syndiqué :

	2005	31 décembre 2004 <i>(en millions d'euros)</i>	2003
A moins d'un an (en emprunts courants)	155.6	77.7	0.0
A plus d'un an	155.6	155.6	0.0
A plus de 2 ans	155.6	155.6	0.0
A plus de 3 ans	420.5	155.6	0.0
A plus de 4 ans	0.0	380.7	0.0
	887.3	925.2	0.0

Le prêt syndiqué s'analyse comme suit :

	31 déc. 2005 <i>(en millions d'euros)</i>	Échéance	Taux d'intérêt
- Prêt moyen terme amortissable	622.3	2009	Euribor + 0.55
- Crédit revolver	265.0	2009	Euribor + 0.55

	31 déc. 2004 <i>(en millions d'euros)</i>	Échéance	Taux d'intérêt
- Prêt moyen terme amortissable	700.0	2009	Euribor + 0.60
- Crédit revolver	225.2	2009	Euribor + 0.60

b) Obligations à haut rendement

Le 12 février 2003, le Groupe a émis (i) 350 millions de dollars d'obligations seniors à échéance 2013 portant intérêt à 10½ % par an et (ii) 277.5 millions d'euros d'obligations seniors à échéance 2013 portant intérêt à 11 % par an ("les obligations à haut rendement"). Le produit brut de cette émission s'est élevé à près de 601 millions d'euros.

c) Obligations à 8½% (obligations Yankee)

Le 14 février 1995, Legrand SA a émis sur le marché public américain un emprunt obligataire d'un montant de 400 millions de dollars, portant intérêt fixe au taux de 8½% et remboursable le 15 février 2025. Les intérêts de cet emprunt sont payables à terme échu, les 15 février et 15 août de chaque année, la première échéance étant intervenue le 15 août 1995.

Les obligations ne font l'objet d'aucun amortissement et ne peuvent être remboursées avant l'échéance, sauf en cas d'évolution de la législation qui obligerait à des paiements additionnels s'ajoutant au principal et aux intérêts. Si Legrand SA n'était pas, pour des raisons légales, autorisée à payer ces suppléments, le remboursement anticipé des obligations deviendrait généralement obligatoire ; si la loi autorisait le paiement de ces suppléments, Legrand SA pourrait, à son initiative, rembourser par anticipation l'intégralité – et l'intégralité seulement – des obligations. Chaque porteur d'obligations peut aussi, à sa demande, exiger de Legrand SA le remboursement anticipé des titres qu'il détient en cas de changement hostile du contrôle de la société.

Simultanément à l'émission des obligations, Legrand SA a conclu un contrat *de swap* de taux d'intérêt (voir Note 23 b).

d) Capacité d'emprunt supplémentaire

Au 31 décembre 2005, un montant additionnel de 528.7 millions d'euros pouvait être emprunté au titre du prêt syndiqué (435 millions d'euros au titre du crédit permanent et 93.7 millions d'euros au titre d'autres facilités) (730,5 millions d'euros en 2004 : 474,8 millions d'euros au titre du crédit permanent et 255,7 millions d'euros au titre d'autres facilités).

16) Provisions et autres passifs non courants

Les provisions et autres passifs non courants s'analysent comme suit :

	2005	31 décembre 2004 <i>(en millions d'euros)</i>	2003
Indemnités de départ à la retraite en France *	26.0	22.1	19.7
Indemnités de fin de contrat en Italie *	53.3	47.4	46.8
Autres indemnités et retraites complémentaires *	60.4	61.5	55.9
Participation des salariés (partie non courante)	23.5	25.2	35.0
Autres provisions non courantes	110.5	74.6	75.9
	273.7	230.8	233.3

* Ces postes représentent la part non courante des retraites et des prestations postérieures à l'emploi pour un montant de 139.7 millions d'euros (131.0 millions d'euros en 2004). La part courante, de 9.6 millions d'euros (8.8 millions d'euros en 2004), est classée dans les dettes courantes. De ce fait, le montant total de ces engagements s'élève à 149.3 millions d'euros (139.8 millions d'euros en 2004) ; il est analysé à la Note 16 (a), qui indique un engagement total de 282.8 millions d'euros (249.7 millions d'euros en 2004), diminué d'un actif total de 133.5 millions d'euros (109.9 millions d'euros en 2004).

a) Prestations de retraite et avantages postérieurs à l'emploi

L'engagement total du Groupe au titre des régimes de retraite et des avantages postérieurs à l'emploi, y compris les engagements courants et non courants, portant essentiellement sur la France, l'Italie, les États-Unis et le Royaume-Uni, s'analyse comme suit :

	2005	31 décembre 2004 <i>(en millions d'euros)</i>	2003
Evolution de l'engagement			
Engagement au début de la période	249.7	237.0	220.0
Acquisitions	3.4	0.0	0.0
Affectation des Goodwills	0.0	0.0	21.0
Coûts des services	17.7	17.5	22.4
Coût de l'actualisation financière	8.8	10.4	8.3
Prestations versées	(17.2)	(25.2)	(22.6)
Cotisations des salariés	0.6	0.4	0.0
Amendements aux régimes	0.0	0.3	0.0
(Gains) pertes actuariels	6.6	6.9	4.8
Réductions, liquidations, prestations spéciales de cessation d'emploi	0.0	1.7	0.0
Effet de conversion	13.2	(5.3)	(16.9)
Autres	0.0	6.0	0.0
Total des engagements à la fin de la période (I)	282.8	249.7	237.0
Valeur des actifs			
Valeur des actifs au début de la période	109.9	110.8	108.0
Acquisitions	0.5	0.0	0.0
Résultat net du fonds	13.5	7.8	18.5
Cotisations patronales	8.2	9.7	5.6
Cotisations des participants	0.3	0.4	0.0
Prestations versées	(11.3)	(15.4)	(9.5)
Effet de conversion	12.4	(3.4)	(11.8)
Valeur des actifs à la fin de la période (II)	133.5	109.9	110.8
Engagement constaté au bilan (I) – (II)	149.3	139.8	126.2
Passif courant	9.6	8.8	3.8
Passif non courant	139.7	131.0	122.4

L'impact sur le résultat opérationnel et consolidé s'analyse comme suit :

	2005	31 décembre 2004 <i>(en millions d'euros)</i>	2003
Coûts des services / Droits nouveaux	(17.7)	(17.5)	(22.4)
Coûts des services / Droits annulés	0.0	0.0	0.0
Droits payés (nets des reprises sur provision)	0.0	0.0	0.0
Actualisation financière de l'engagement global	(15.4)	(17.3)	(13.1)
Autres	(0.6)	(2.4)	0.0
Résultat net du fonds	13.5	7.8	18.5
	(20.2)	(29.4)	(17.0)

Au 31 décembre 2005, l'allocation moyenne pondérée de l'actif des régimes de retraite s'analyse comme suit :

	France	Etats-Unis et Royaume-Uni %	Total
Titres de capitaux propres	0.0	58.0	48.0
Titres de créance	0.0	32.0	27.0
Fonds des compagnies d'assurance	100.0	10.0	25.0
	100.0	100.0	100.0

b) Provisions pour indemnités de départ à la retraite et pour retraites complémentaires en France

Les salariés du Groupe perçoivent, en application d'accords d'entreprises ou de conventions collectives, des indemnités de départ à la retraite, ainsi que des retraites complémentaires s'ajoutant à celles reçues en conformité avec les législations sociales en vigueur dans chaque pays.

Les provisions constituées au bilan consolidé couvrent des droits non définitivement acquis concernant les salariés encore en activité au sein du Groupe. Le Groupe n'a aucun engagement vis-à-vis d'anciens salariés, les droits définitivement acquis par ceux-ci leur ayant été payés lors de leur départ à la retraite, soit directement, soit par le biais d'un versement libératoire unique à une compagnie d'assurance spécialisée dans le service des rentes.

La provision constituée au bilan consolidé s'élève à 34.7 millions d'euros (34 millions d'euros en 2004). Elle représente la différence entre un engagement cumulé au titre des prestations déterminées de 57.3 millions d'euros (59 millions d'euros en 2004) et la juste valeur de l'actif des plans, de 22.6 millions d'euros (25 millions d'euros en 2004).

Le calcul de ces engagements est effectué sur la base d'hypothèses de rotation du personnel et de mortalité, en estimant un taux de progression des rémunérations et un taux d'actualisation financière. En France, le calcul est basé sur une hypothèse d'augmentation des salaires de 3,0 % et un taux d'actualisation de 4.5 % (3.0% et 4.5%, 3.0% et 5.0% respectivement en 2004 et 2003). Par conséquent, la provision enregistrée au bilan consolidé représente la quote-part de l'engagement global restant à la charge du Groupe et correspond à la différence entre l'engagement global, réévalué à chaque clôture sur une base actuarielle, et la valeur nette résiduelle des actifs gérés par le fonds ayant vocation à couvrir partiellement cet engagement.

c) Provisions pour indemnités de fin de contrat de travail en Italie

En application de la législation sociale italienne, une provision pour indemnités de fin de contrat de travail est constituée dans les comptes des sociétés italiennes (58.4 millions d'euros au 31 décembre 2005 et 52.0 millions d'euros au 31 décembre 2004). L'avantage accumulé est fixé par la loi et représente près d'un mois de rémunération par année de service. Les montants attribués à un salarié sont réévalués chaque année en fonction d'un indice spécifique publié par le gouvernement. Ces montants sont intégralement acquis et payés lors du départ du salarié. Une fois ces montants acquittés, les sociétés n'ont plus aucune dette vis-à-vis dudit salarié.

Le calcul de ces engagements repose sur des hypothèses de rotation du personnel et de mortalité, en estimant un taux de progression des rémunérations et un taux d'actualisation financière. En Italie, ce calcul est basé sur l'hypothèse d'une augmentation des salaires de 2,50 % et d'un taux d'actualisation de 4,07 % (2.5% et 4.37%, 2.5% et 5.2% respectivement en 2004 et 2003).

d) Provisions pour indemnités de départ à la retraite et autres engagements postérieurs à l'emploi aux Etats-Unis et au Royaume-Uni

Le Groupe cotise aux Etats-Unis et en Grande Bretagne à des fonds de pension pour la retraite de ses salariés, ainsi qu'à des assurances vie et de santé en faveur de certains de ses salariés retraités.

Le montant des engagements de retraite s'élève à 154.6 millions d'euros au 31 décembre 2005 (136 millions d'euros au 31 décembre 2004 et 122 millions d'euros en 2003). Ce montant est couvert par l'actif des fonds de pension, estimé à 106.1 millions au 31 décembre 2005 (86 millions d'euros au 31 décembre 2004 et 82 millions d'euros en 2003), et par des provisions.

Le calcul de ces engagements repose sur des hypothèses de rotation du personnel et de mortalité, en estimant un taux de progression des rémunérations et un taux d'actualisation financière. Aux Etats-Unis, le calcul est fondé sur une hypothèse d'augmentation des salaires de 4.25 %, un taux d'actualisation de 5.75 % et un rendement attendu de l'actif des plans de 8.75 %. Au Royaume-Uni, les hypothèses retenues sont une augmentation des salaires de 2.9 % et un taux d'actualisation de 4.8 %.

Du fait de l'évolution de la loi anglaise "Pension Protection Fund", le groupe sera amené à financer en totalité le fonds de pension en 2006, ceci devrait représenter une sortie de trésorerie de 15 millions de livres. Ce montant est totalement provisionné dans les comptes consolidés du groupe.

17) Emprunts courants

	2005	31 décembre 2004 <i>(en millions d'euros)</i>	2003
Fraction à court terme des emprunts non courants	160.8	81.0	54.2
Découverts bancaires	70.0	80.9	39.4
Autres concours bancaires	88.5	41.7	9.6
	319.3	203.6	103.2

18) Provisions et autres dettes courantes

	2005	31 décembre 2004 <i>(en millions d'euros)</i>	2003
Dettes fiscales	80.8	80.2	59.5
Salaires et charges sociales	133.4	139.9	132.6
Participation des salariés (compte courant)	8.1	3.0	6.0
Fournisseurs d'immobilisations	9.6	16.0	11.2
Charges à payer	29.6	18.9	16.2
Intérêts non échus	48.5	39.2	42.3
Produits constatés d'avance	1.7	1.8	1.6
Autres dettes	95.2	63.8	81.5
	406.9	362.8	350.9

Les provisions pour charges de restructuration, comprises dans la ligne « Autres », s'analysent comme suit :

	2005	31 décembre 2004 <i>(en millions d'euros)</i>	2003
Au début de la période	23.4	22.8	20.5
– nouvelles entités consolidées	2.7	0.0	0.0
– dotations	14.0	19.9	25.0
– reprises	(10.5)	(19.4)	(20.1)
– effet de conversion	1.0	0.1	(2.6)
A la fin de la période	30.6	23.4	22.8

19) Analyse de certains frais

a) Analyse des frais opérationnels

Les frais opérationnels comprennent, notamment, les catégories de coûts suivantes :

	Exercice clos le 31 décembre		
	2005	2004	2003
	<i>(en millions d'euros)</i>		
Consommation de matières premières et fournitures	(946.7)	(807.0)	(762.0)
Salaires et charges sociales	(893.1)	(832.9)	(836.5)
Participation et intéressement des salariés	(27.2)	(27.7)	(21.8)
Total des charges de personnel	(920.3)	(860.6)	(858.3)
Amortissement des immobilisations corporelles	(144.0)	(141.8)	(155.8)
Amortissement des immobilisations incorporelles	(111.4)	(133.6)	(146.5)

L'effectif consolidé du Groupe au 31 décembre 2005 est de 30,237 dont 3,655 pour TCL et ICM Groupe (effectif consolidé de : 24,775 au 31 décembre 2004 et 25,258 au 31 décembre 2003).

b) Analyse des autres produits (charges) opérationnels

	2005	31 décembre	2003
		2004	
	<i>(en millions d'euros)</i>		
Participation et intéressement des salariés	(27.2)	(27.7)	(21.8)
Charges liées aux restructurations	(37.8)	(22.4)	(32.2)
Autres	(27.6)	(27.4)	(38.1)
	(92.6)	(77.5)	(92.1)

20) Coûts financiers

a) Gains (Pertes) de change

	Exercice clos le 31 décembre		
	2005	2004	2003
	<i>(en millions d'euros)</i>		
Gains (Pertes) de change	(32.3)	5.8	3.5

Les gains et pertes de change concernent essentiellement les emprunts non courants.

b) Produits (Charges) financiers

	Exercice clos le 31 décembre		
	2005	2004	2003
	<i>(en millions d'euros)</i>		
Produits financiers	25.4	26.1	28.2
Charges financières	(242.5)	(270.1)	(287.2)
Variation des justes valeurs des instruments financiers	36.0	12.6	(34.9)
	(206.5)	(257.5)	(322.1)
	(181.1)	(231.4)	(293.9)

21) Impôt sur les résultats

Le résultat consolidé du Groupe avant impôts et quote-part du résultat des entreprises associées, a été réalisé :

	Exercice clos le 31 décembre		
	2005	2004	2003
	<i>(en millions d'euros)</i>		
France	(47.7)	(88.8)	(203.6)
Etranger	240.0	160.8	20.2
	192.3	72.0	(183.4)

La charge d'impôt s'analyse comme suit :

	Exercice clos le 31 décembre		
	2005	2004	2003
	<i>(en millions d'euros)</i>		
Impôts courants :			
En France	0.5	0.5	0.0
A l'étranger	(84.2)	(68.0)	(60.3)
	(83.7)	(67.5)	(60.3)
Impôts différés :			
En France	18.8	26.7	41.0
A l'étranger	(24.9)	(5.8)	41.2
	(6.1)	20.9	82.2
Imposition totale			
En France	19.3	27.2	41.0
A l'étranger	(109.1)	(73.8)	(19.1)
	(89.8)	(46.6)	21.9

Le rapprochement entre la charge d'impôt totale de l'exercice et l'impôt calculé au taux normal applicable en France s'analyse comme suit :

	Exercice clos le 31 décembre		
	2005	2004	2003
	Taux d'imposition		
Taux normal d'imposition en France	34.43%	34.93%	35.43%
Augmentation (diminutions) :			
- impact des taux étrangers	(0.80%)	(1.35%)	0.17%
- éléments non imposables	7.36%	11.17%	2.10%
- éléments imposables à des taux spécifiques	1.82%	(0.68%)	(5.74%)
- autres	15.94%	(12.08%)	6.08%
	58.75%	31.99%	38.04%
Effet sur les impôts différés :			
- des changements de taux d'imposition	(2.53%)	(7.98%)	1.44%
- de la reconnaissance d'actifs d'impôts	(9.50%)	40.72%	(27.54%)
Taux d'imposition effectif	46.72%	64.73%	11.94%

En 2005, le poste "Augmentation (diminution) – Autres" concerne essentiellement l'imposition d'une base de 110 millions d'euros relative au TSDI, en application de la loi de finance rectificative de 2005 votée par le parlement français. Selon les modalités d'application de cette loi, la totalité des intérêts prévus au contrat d'émission ne sont déductibles que dans la limite des intérêts payés au cours des 12 premières années sur la part du capital émis par le Groupe.

En contrepartie, le Groupe a réduit son report fiscal déficitaire pour un montant équivalent (voir l'évolution du poste "Effet sur les impôts différés – de la reconnaissance d'actifs d'impôts").

Ce changement de législation fiscale relative au TSDI n'a pas d'impact dans les comptes consolidés du Groupe en 2005.

Les impôts différés constatés au bilan résultent d'écarts temporaires entre le résultat comptable et le résultat fiscal et s'analysent comme suit :

	2005	31 décembre 2004 <i>(en millions d'euros)</i>	2003
Impôts différés constatés en France	(350.8)	(372.2)	(416.7)
Impôts différés constatés à l'étranger	(308.0)	(262.3)	(245.0)
	(658.8)	(634.5)	(661.7)
Origine des impôts différés :			
– amortissement des immobilisations	(97.0)	(91.7)	(83.6)
– déficits fiscaux nets	34.1	21.3	46.5
– participation des salariés	3.9	2.8	2.4
– indemnités de départ à la retraite	20.3	22.2	15.3
– titres subordonnés à durée indéterminée	11.1	33.5	30.1
– brevets	(87.0)	(121.0)	(166.4)
– marques	(551.6)	(546.4)	(558.3)
– provisions pour stocks et créances douteuses	20.4	12.8	14.9
– juste valeur des instruments dérivés	(12.7)	13.3	5.8
– effet de conversion	4.4	16.7	0.0
– provision non déductible	13.6	8.4	12.6
– marge en stock	7.8	7.6	6.2
– autres	(26.1)	(14.0)	12.8
	(658.8)	(634.5)	(661.7)

Les parties courantes et non courantes des impôts différés s'analysent comme suit :

	2005	31 décembre 2004 <i>(en millions d'euros)</i>	2003
Impôts différés courants	36.1	26.5	31.7
Impôts différés non courants	(694.9)	(661.0)	(693.4)
	(658.8)	(634.5)	(661.7)

Au 31 décembre 2005, les pertes fiscalement reportables s'analysaient comme suit :

	2005	31 décembre 2004	2003
Pertes fiscales reportables	497.2	528.3	511.6
Actifs d'Impôts Différés potentiels	165.2	178.2	173.7
Actifs d'Impôts Différés reconnus	34.1	21.3	46.5

22) Engagements

Le Groupe est impliqué dans un certain nombre de litiges ou de procès découlant de son activité normale. La direction estime avoir correctement provisionné ces risques potentiels, étant précisé qu'aucune provision n'a été constituée pour des litiges ou procès sans fondement et dont l'issue, si elle s'avérait néanmoins défavorable au Groupe, n'aurait pas d'impact significatif sur la situation financière consolidée ou le résultat consolidé.

Litige avec BTicino SpA

Au cours du deuxième semestre 2001, près de 180 salariés et anciens salariés de BTicino SpA ("BTicino"), principale filiale italienne, ont entamé deux actions collectives et trois procès individuels contre l'agence de sécurité sociale italienne au titre des versements dus dans le cadre de départs anticipés à la retraite, sur la base d'une exposition alléguée à l'amiante lors de la fabrication des produits au sein du site Torre del Greco. BTicino, en qualité d'employeur, est partie prenante au procès, comme

l'exige la législation italienne. Conformément à cette dernière, les salariés pouvant apporter la preuve d'une exposition longue (au moins dix ans) à l'amiante peuvent faire valoir leur droit à une retraite anticipée et peuvent, en conséquence, recevoir des versements supérieurs au cours de leur retraite, paiements que la sécurité sociale italienne peut réclamer au Groupe. La direction estime que les risques de perte du Groupe sont minimes.

Procédure judiciaire

En octobre 2003, une procédure judiciaire a été intentée contre le Groupe et deux de ses principaux fournisseurs américains de modules à câblage arrière, au motif que l'un des produits du Groupe – la prise à raccordement rapide – serait dangereux à l'utilisation, devrait être retiré du marché sur le territoire des États-Unis et sa production arrêtée.

Le Groupe a contesté ces allégations qu'il estime non fondées et a déposé une demande reconventionnelle. La prise à raccordement rapide est commercialisée depuis plusieurs années aux États-Unis et n'a fait l'objet d'aucune déclaration d'accident à ce jour. De plus, la direction estime que le demandeur n'apporte aucune preuve de dommage et sa requête ne fait état d'aucun dommage ou accident lié à l'utilisation de ce produit. À l'heure actuelle, le contentieux est examiné par la Cour supérieure (Superior Court) de l'État de Californie et la Cour de district (District Court) de l'État de Caroline du Sud, Division de Charleston, pour diverses questions de procédure. Le Groupe estime cette plainte sans fondement mais il est encore trop tôt pour évaluer l'issue de la procédure.

Contrats de leasing

Le Groupe exploite certains locaux et équipements dans le cadre de contrats de leasing. Il n'existe aucune restriction spéciale due à de tels contrats de leasing. Les loyers futurs minimaux relatifs aux engagements ne pouvant être résiliés sont payables comme suit :

	2005	31 décembre 2004 <i>(en millions d'euros)</i>	2003
A moins d'un an	17.4	18.3	19.0
A plus d'un an	13.4	16.1	16.6
A plus de 2 ans	9.8	13.1	13.8
A plus de 3 ans	7.1	6.5	10.9
A plus de 4 ans	6.4	4.1	5.7
Au-delà	9.4	11.7	13.7
	63.5	69.8	79.7

23) Instruments financiers dérivés

La politique de trésorerie du Groupe est constituée de principes de gestion globale des risques financiers et prévoit des politiques opérationnelles spécifiques pour des domaines tels que le risque de taux d'intérêt, le risque de taux de change, le risque de matières premières, l'utilisation d'instruments dérivés et l'investissement des liquidités excessives. La politique du Groupe consiste à ne pas s'engager dans des transactions impliquant des instruments financiers de nature spéculative. En conséquence, toutes les transactions portant sur des instruments financiers sont exclusivement conclues pour les besoins de la gestion de couverture des risques de taux d'intérêt, de taux de change et de matières premières.

Le Groupe ne détient aucun instrument dérivé financier à des fins de spéculation.

	2005	31 décembre 2004 <i>(en millions d'euros)</i>	2003
Actifs financiers :	33.4	66.2	96.6
Swaps miroirs et swap adossés au TSDI 3	8.2	25.7	36.5
Swaps adossés à d'autres emprunts	25.2	40.5	60.1
Passifs financiers :	59.9	159.1	174.3
Swaps adossés aux TSDI 1&2	26.4	80.8	121.8
Swaps adossés à d'autres emprunts	33.5	78.3	52.5

a) Risque de taux

Dans le cadre de sa politique de gestion du risque de taux, visant principalement à gérer le risque de hausse des taux d'intérêts, le Groupe répartit sa dette entre montant à taux fixe et montant à taux variable.

Au 31 décembre 2005, la dette financière brute (hors TSDI) se répartit comme suit :

	31 décembre 2005 <i>(en millions d'euros)</i>
Taux fixes	871.1
Taux variables ⁽¹⁾	1,262.0

(1) La dette à taux variable est couverte par des contrats de couverture de taux dont l'échéance n'excède pas trois ans.

Concernant les éléments de passif à taux variable, la politique du Groupe consiste généralement à plafonner la hausse des taux d'intérêt par la mise en place de contrats de cap, destinés à limiter le risque tout en gardant la possibilité de bénéficier d'évolutions de taux plus favorables.

Le portefeuille de couverture du risque de taux se compose principalement de caps :

Échéance	Nominal	31 décembre 2005	
		Taux de référence <i>(en millions d'euros)</i>	Taux moyen garanti, prime incluse
2005	1,000.0	Euribor	3.37%
2006	840.0	Euribor	3.05%
2007	590.0	Euribor	2.89%
2008	150.0	Euribor	3.70%

Ces caps ne remplissant pas les critères de couverture de la norme IAS 39, ils ont été comptabilisés à leur juste valeur au bilan, les variations de la juste valeur étant enregistrées au compte de résultat. L'impact des variations de la juste valeur des instruments financiers sur le résultat du Groupe est un profit de 1.6 millions d'euros (perte de 1.9 millions d'euros en 2004), comptabilisé en résultat financier.

Par ailleurs, le Groupe a conclu, avec des contreparties de premier plan, des swaps de taux d'intérêt lui permettant de se prémunir contre les risques de taux pour les TSDI et les obligations Yankee. La valeur de marché de chacun de ces swaps est déterminée sur la base des courbes de taux à la clôture de chaque exercice, taux susceptibles de variations pouvant avoir un effet sur les flux de trésorerie.

Swaps de taux d'intérêt adossés aux titres subordonnés à durée indéterminée (TSDI) (Note 13)

Afin de gérer son exposition aux fluctuations des taux d'intérêt, le Groupe a procédé à la couverture de son obligation de paiement des intérêts au titre des TSDI en recourant à des contrats de swap de taux d'intérêt.

Le montant nominal de ce swap est lié au montant du TSDI capitalisé. Le swap et le TSDI 1 sont arrivés à échéance à la même date, le 19 décembre 2005. Le montant notionnel du swap était de 457 millions d'euros.

	2005	31 décembre 2004	2003
Swaps de taux adossés aux titres subordonnés			
Montant notionnel	259.5	730.0	671.7
Swaps associés aux TSDI 1 & 2 (passifs)	26.4	80.8	121.8
Swaps miroirs et swap adossés au TSDI 3 (actifs)	8.2	25.7	36.5

Swap de taux d'intérêt adossé aux obligations à 8 1/2% (obligations Yankee) (Note 15)

D'un montant nominal fixe correspondant au montant de l'emprunt, il a pour objet de transformer la rémunération à taux fixe servie aux porteurs des obligations en une rémunération à taux variable indexée sur le Libor sur toute la durée de l'emprunt. La juste valeur de ce swap est l'exacte contrepartie de celle de l'emprunt obligataire.

Du fait de ce contrat de swap, le taux d'intérêt effectif des obligations après exécution du contrat est égal au Libor majoré d'une marge de 0.53 % (4.52 % au 31 décembre 2005).

Début février 2003, le Groupe a conclu un swap de taux multidevises dans le cadre des obligations *Yankee*. En conséquence de ce swap, le taux d'intérêt payable sur les 350 millions de dollars de principal est fixé à 4.6 % par an. Les 50 millions de dollars résiduels restent assortis d'un coupon variable (Libor majoré de 0.53 %).

En avril 2003, un contrat de novation a été conclu en vertu duquel le Groupe a vendu la tranche relative aux échéances 2008 – 2025 du contrat de swap adossé aux obligations *Yankee*. En conséquence, à compter de février 2008, les obligations *Yankee* seront assorties d'un coupon fixe à 8½%. Dans le cadre de la gestion de son risque de taux, le Groupe pourra conclure d'autres contrats de swap de taux en fonction de l'évolution des conditions de marché.

	2005	31 décembre 2004	2003
Swap de taux adossé aux obligations Yankee			
Montant notionnel (en millions de dollars)	400.0	400.0	400.0
Swaps adossés à d'autres emprunts (actifs) (en millions d'euros)	25.2	40.5	60.1
Swaps adossés à d'autres emprunts (passifs) (en millions d'euros)	33.5	78.3	52.5

b) Risques de change

Le Groupe a conclu un contrat de change à terme d'un montant total de 130 millions de dollars pour gérer certains risques de change au 31 décembre 2005 (130 millions de dollars au 31 décembre 2004 et 2003).

c) Contrats à terme de matières premières

Le Groupe n'a pas conclu, au cours des 3 derniers exercices, de contrats sur matières premières.

d) Concentration des risques de crédit

Les swaps de taux et les contrats à terme de devises mis en place par le Groupe ont été conclus avec des établissements financiers de premier plan et les risques de contrepartie sont donc considérés comme négligeables, atténuant ainsi le risque de crédit associé à ces transactions.

Comme indiqué à la Note 7, une part importante du chiffre d'affaires est réalisée auprès de deux grands distributeurs. Les autres ventes sont essentiellement réalisées auprès de distributeurs de matériel électrique, mais elles sont diversifiées par le nombre des clients et la dispersion géographique. Le Groupe atténue le risque de crédit en fixant des plafonds de crédit par client, revus régulièrement, et en assurant un suivi rigoureux du recouvrement des créances.

Les autres instruments financiers susceptibles de se traduire par une concentration des risques de crédit sont principalement les disponibilités et les dépôts bancaires et placements à court terme. Ces actifs sont placés auprès d'établissements financiers de

premier plan et bénéficient d'un rating d'au moins A1 auprès de Standard & Poors. Le Groupe suit, en permanence, le niveau de son exposition auprès de chaque établissement concerné.

24) Informations relatives aux parties liées

	2005	31 décembre 2004 <i>(en millions d'euros)</i>	2003
Avances et crédits alloués aux dirigeants sociaux	0.0	0.0	0.0
Montant total des rémunérations versées(*)	1.3	1.2	1.7

(*) Rémunérations versées aux membres de la direction générale ainsi qu'aux administrateurs qui assument des responsabilités opérationnelles au sein du Groupe.

Au 31 décembre 2005, le nombre total d'options de souscription et/ou d'achat d'actions détenues par les mandataires sociaux de la Société s'élevait à 76,106, émises en vertu des plans d'options de 1999 et de 2001.

Lors de l'acquisition de Legrand SA le 10 décembre 2002, les principaux managers du Groupe sont indirectement devenus actionnaires de Legrand Holding SA par l'intermédiaire de la société Lumina Management. Les montants indirectement investis par les principaux managers dans le capital de Legrand Holding SA ont été payés à leur valeur de marché.

25) Informations relatives à l'entité consolidante

Le Groupe est consolidé par Lumina Parent, société à responsabilité limitée dont le siège est sis 5 boulevard de la Foire, L1528 Luxembourg. Le capital est détenu en totalité par Lumina Participation Sarl.

26) Informations par segments géographiques

L'activité du Groupe est exclusivement dédiée à la fabrication et à la commercialisation de produits et systèmes destinés à des installations électriques et à des réseaux d'informations. Les chiffres suivants correspondent au système de reporting du Groupe.

Exercice clos le 31 décembre 2005 <i>(en millions d'euros)</i>	Zones d'implantation des sociétés du Groupe					Eléments analysés globalement	Total
	France	Europe Italie	Autres	Etats-Unis	Autres pays		
Chiffre d'affaires total	2,192.8	817.8	811.6	640.7	454.7		4,917.6
Dont intra-groupe	(1,212.3)	(184.6)	(158.1)	(18.4)	(96.3)		(1,669.7)
Chiffre d'affaires à tiers	980.5	633.2	653.5	622.3	358.4		3,247.9
Coût des ventes	(405.5)	(292.6)	(419.8)	(362.2)	(195.3)		(1,675.4)
Frais administratifs, commerciaux, R&D	(401.0)	(197.1)	(183.9)	(198.5)	(93.7)		(1,074.2)
Autres produits (charges) opérationnels	(42.4)	(1.4)	(17.7)	(16.5)	(14.6)		(92.6)
Résultat opérationnel	131.6	142.1	32.1	45.1	54.8		405.7
– dont amortissements corporels	(57.6)	(30.9)	(21.8)	(19.6)	(12.9)		(142.8)
– dont amortissements incorporels	(1.7)	(4.4)	(1.2)	(1.1)	(0.5)		(8.9)
– dont amortissement des frais de développement	(0.4)	0.0	0.0	0.0	0.0		(0.4)
– dont amortissements liés à l'Acquisition de Legrand SA	(54.2)	(26.2)	(7.7)	(11.3)	(3.9)		(103.3)
– dont charges liées aux restructurations	(15.3)	(1.6)	(5.7)	(14.4)	(0.8)		(37.8)
Gains (pertes) de change						(32.3)	(32.3)
Produits (charges) financiers						(181.1)	(181.1)
Impôt sur les bénéfices						(89.8)	(89.8)
Minoritaires et équivalences						(1.1)	(1.1)
Investissements	40.2	26.0	15.8	16.6	13.4		112.0
Frais de développement capitalisés	15.1	6.4	0.0	0.0	0.0		21.5
Actif total	3,779.2	1,516.4	269.4	(190.0)	518.1		5,893.1
Passif sectoriel	323.9	174.3	111.5	97.3	76.9		783.9

Exercice clos le 31 décembre 2004	Zones d'implantation des sociétés du Groupe					Eléments analysés globalement	Total
<i>(en millions d'euros)</i>	France	Europe Italie	Autres	Etats-Unis	Autres pays		
Chiffre d'affaires total	1,790.8	764.9	702.6	558.9	349.3		4,166.5
Dont intra-groupe	(855.4)	(168.4)	(138.5)	(19.6)	(58.3)		(1,240.2)
Chiffre d'affaires à tiers	935.4	596.5	564.1	539.3	291.0		2,926.3
Coût des ventes	(392.1)	(279.9)	(366.1)	(312.0)	(155.6)		(1,505.7)
Frais administratifs, commerciaux, R&D	(396.2)	(185.7)	(161.0)	(176.8)	(75.1)		(994.8)
Autres produits (charges) opérationnels	(48.6)	(2.9)	(5.0)	(15.3)	(5.7)		(77.5)
Résultat opérationnel	98.5	128.0	32.0	35.2	54.6		348.3
– dont amortissements corporels	(61.9)	(25.7)	(20.9)	(21.7)	(10.3)		(140.5)
– dont amortissements incorporels	(2.7)	(4.8)	(0.9)	(1.2)	(0.4)		(10.0)
– dont amortissement des frais de développement	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0		0.0
– dont amortissements liés à l'Acquisition de Legrand SA	(69.7)	(29.5)	(8.8)	(12.6)	(4.3)		(124.9)
– dont charges liées aux restructurations	(14.2)	(0.8)	3.9	(10.4)	(0.9)		(22.4)
Gains (pertes) de change						5.8	5.8
Produits (charges) financiers						(231.4)	(231.4)
Impôt sur les bénéfices						(46.6)	(46.6)
Minoritaires et équivalences						1.4	1.4
Investissements	32.6	23.8	15.6	13.0	10.7		95.7
Frais de développement capitalisés	12.6	4.5	0.0	0.0	0.0		17.1
Actif total	3,951.2	1,328.6	83.2	(240.3)	241.8		5,364.5
Passif sectoriel	312.1	143.8	95.4	64.1	58.7		674.1

Exercice clos le 31 décembre 2003 <i>(en millions d'euros)</i>	Zones d'implantation des sociétés du Groupe					Eléments analysés globalement	Total
	France	Europe Italie	Autres	Etats-Unis	Autres pays		
Chiffre d'affaires total	1,632.4	714.5	620.7	540.0	323.7		3,831.3
Dont intra-groupe	(735.0)	(147.2)	(126.5)	(13.3)	(47.5)		(1,069.5)
Chiffre d'affaires à tiers	897.4	567.3	494.2	526.7	276.2		2,761.8
Coût des ventes	(453.4)	(303.9)	(333.8)	(318.6)	(159.9)		(1,569.6)
Frais administratifs, commerciaux, R&D	(403.5)	(186.1)	(155.9)	(174.5)	(73.1)		(993.1)
Autres produits (charges) opérationnels	(51.6)	(4.6)	(14.6)	(10.3)	(11.0)		(92.1)
Résultat opérationnel	(11.1)	72.7	(10.1)	23.3	32.2		107.0
– dont amortissements corporels	(66.8)	(27.0)	(23.8)	(25.6)	(11.3)		(154.5)
– dont amortissements incorporels	(1.5)	(4.9)	(3.3)	(4.8)	(0.4)		(14.9)
– dont amortissement des frais de développement	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0		0.0
– dont amortissements liés à l'Acquisition de Legrand SA	(76.3)	(32.6)	(7.4)	(11.9)	(4.7)		(132.9)
– dont charges liées aux restructurations	(15.8)	0.4	(10.0)	(4.1)	(2.7)		(32.2)
Gains (pertes) de change						3.5	3.5
Produits (charges) financiers						(293.9)	(293.9)
Impôt sur les bénéfices						21.9	21.9
Minoritaires et équivalences						1.5	1.5
Investissements	44.1	24.7	16.7	11.7	15.4		112.6
Frais de développement capitalisés	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0		0.0
Actif total	4,668.4	1,375.1	(327.5)	(212.0)	244.5		5,748.5
Passif sectoriel	295.0	109.4	83.7	62.1	53.4		603.6

27) Evénements postérieurs à la clôture

Le 26 Janvier 2006, Legrand a annoncé l'acquisition de 51% du capital de Shidean, le leader des portiers audio et vidéo en Chine.

Basé à Shenzhen, Shidean réalise un chiffre d'affaires annuel net d'environ 15 millions d'euros et emploie plus de 900 personnes.

Le Groupe a refinancé, en janvier 2006, la majeure partie de sa dette grâce à un nouveau crédit syndiqué sur cinq ans, renouvelable deux ans, de 2,200 millions d'euros. Ce nouveau crédit viendra remplacer le "facility agreement" mis en place en décembre 2004. Il sera utilisé pour restructurer la dette financière, et sera en particulier affecté au remboursement anticipé des obligations à haut rendement.

Le Groupe a fait connaître aux détenteurs de ses obligations à haut rendement son intention de les rembourser en totalité le 15 février 2006. Ce remboursement couvre les obligations d'un montant total en principal de 350 millions de dollars portant intérêts au taux de 10.5% arrivant à échéance en 2013, ainsi que les obligations d'un montant total en principal de 277.5 millions d'euros portant intérêt au taux de 11% arrivant à échéance en 2013. Les obligations seront remboursées à leur valeur nominale, majorée de la prime applicable conformément aux modalités des obligations et des intérêts courus à la date de remboursement. Cette prime – de l'ordre de 100 millions d'euros – sera comptabilisée en charges en 2006 lors du remboursement effectif des obligations.

28) Rapprochement entre normes françaises et normes IFRS

Les rapprochements qui suivent quantifient l'effet du passage aux normes IFRS. Ils détaillent l'impact de la transition sur :

- Le résultat net et le bilan au :
 - 31 décembre 2004
 - 31 décembre 2003
- Les fonds propres au :
 - 31 décembre 2004
 - 31 décembre 2003
 - 1er janvier 2003

Compte de résultat consolidé – Rapprochement entre normes françaises et normes IFRS

Exercice clos le 31 décembre 2004	Normes Françaises	Legrand Holding SA				Reclassifi- cations	Normes IFRS
		IAS 39	IAS 12	IFRS 3 <i>(en millions d'euros)</i>	IAS 38		
Chiffre d'affaires net	2,926.3						2,926.3
Charges opérationnelles							
Coût des ventes	(1,575.3)					69.6	(1,505.7)
Frais administratifs et commerciaux	(758.9)					(2.0)	(760.9)
Frais de recherche et développement	(251.0)				17.1	0.0	(233.9)
Autres produits (charges) opérationnels	13.0					(90.5)	(77.5)
Amortissement des goodwill	(43.9)			43.9			0.0
Résultat opérationnel	310.2	0.0	0.0	43.9	17.1	(22.9)	348.3
Produits (charges) financiers	(241.0)	9.6					(231.4)
Gains (Pertes) de change	(14.0)	(8.4)				28.2	5.8
Perte sur extinction de dette	(50.7)						(50.7)
Profits (Pertes) sur cessions d'immobilisations	5.3					(5.3)	0.0
Coûts financiers	(300.4)	1.2	0.0	0.0	0.0	22.9	(276.3)
Quote-part du résultat des entreprises associées	2.6						2.6
Résultat avant impôts	12.4	1.2	0.0	43.9	17.1	0.0	74.6
Impôts sur les résultats	(39.0)	2.2	(3.7)		(6.1)		(46.6)
Résultat net de l'exercice	(26.6)	3.4	(3.7)	43.9	11.0	0.0	28.0
Résultat net revenant à :							
– Legrand Holding	(27.8)	3.4	(3.7)	43.9	11.0	0.0	26.8
– Intérêts minoritaires	1.2						1.2

**INFORMATIONS FINANCIERES CONCERNANT LE PATRIMOINE,
LA SITUATION FINANCIERE ET LES RESULTATS DE LA SOCIETE**

Exercice clos le 31 décembre 2003	Normes Françaises	Legrand Holding SA				Reclassifi- cations	Normes IFRS
		IAS 39	IAS 12	IFRS 3 <i>(en millions d'euros)</i>	IAS 38		
Chiffre d'affaires net	2,761.8						2,761.8
Charges opérationnelles							
Coût des ventes	(1,640.4)					70.8	(1,569.6)
Frais administratifs et commerciaux	(733.5)					(1.1)	(734.6)
Frais de recherche et développement	(258.5)						(258.5)
Autres produits (charges) opérationnels	17.3					(109.4)	(92.1)
Amortissement des goodwills	(44.7)			44.7			0.0
Résultat opérationnel	102.0	0.0	0.0	44.7	0.0	(39.7)	107.0
Produits (charges) financiers	(194.3)	(99.6)					(293.9)
Gains (Pertes) de change	(40.4)	7.9				36.0	3.5
Perte sur extinction de dette	0.0						0.0
Profits (Pertes) sur cessions d'immobilisations	(3.7)					3.7	0.0
Coûts financiers	(238.4)	(91.7)	0.0	0.0	0.0	39.7	(290.4)
Quote-part du résultat des entreprises associées	2.4						2.4
Résultat avant impôts	(134.0)	(91.7)	0.0	44.7	0.0	0.0	(181.0)
Impôts sur les résultats	8.0	23.8	(9.9)				21.9
Résultat net de l'exercice	(126.0)	(67.9)	(9.9)	44.7	0.0	0.0	(159.1)
Résultat net revenant à :							
– Legrand Holding	(126.9)	(67.9)	(9.9)	44.7	0.0	0.0	(160.0)
– Intérêts minoritaires	0.9						0.9

Bilan consolidé – Rapprochement entre normes françaises et normes IFRS

Exercice clos le 31 décembre 2004	Normes Françaises	Legrand Holding SA					Intérêts Minoritaires	Reclassifi- cations	Normes IFRS
		IAS 39	IAS 12	IFRS 2	IFRS 3	IAS 38			
				<i>(en millions d'euros)</i>					
ACTIF									
Actifs courants									
Trésorerie	68.3								68.3
Valeurs mobilières de placement	13.1								13.1
Dépôt bloqué	27.0								27.0
Créances impôt courant ou exigible	0.0						1.9		1.9
Créances clients et comptes rattachés	495.7								495.7
Impôts différés à court terme	30.3						(30.3)		0.0
Autres créances	124.2						6.1		130.3
Stocks et en-cours	422.0								422.0
Autres actifs financiers	0.0 (138.8)						205.0		66.2
Total Actifs courants	1,180.6	(138.8)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	182.7	1,224.5
Actifs non courants									
Immobilisations incorporelles	2,652.8			53.0	17.1		515.5		3,238.4
Immobilisations corporelles	816.0								816.0
Participations dans les entreprises associées	0.0						12.5		12.5
Autres titres immobilisés	18.4						(12.5)		5.9
Dépôt bloqué	0.0								0.0
Impôts différés	47.4	(21.9)	(18.9)				56.3		62.9
Autres actifs non courants	38.9						(34.6)		4.3
Total Actifs non courants	3,573.5	(21.9)	(18.9)	0.0	53.0	17.1	0.0	537.2	4,140.0
Total de Actif	4,754.1	(160.7)	(18.9)	0.0	53.0	17.1	0.0	719.9	5,364.5

**INFORMATIONS FINANCIERES CONCERNANT LE PATRIMOINE,
LA SITUATION FINANCIERE ET LES RESULTATS DE LA SOCIETE**

Exercice clos le 31 décembre 2003	Normes Françaises	Legrand Holding SA				Intérêts Minoritaires	Reclassifi- cations	Normes IFRS
		IAS 39	IAS 12	IFRS 3	IAS 38			
		<i>(en millions d'euros)</i>						
ACTIF								
Actifs courants								
Trésorerie	67.9							67.9
Valeurs mobilières de placement	32.6							32.6
Dépôt bloqué	37.0							37.0
Créances impôt courant ou exigible	0.0					3.5		3.5
Créances clients et comptes rattachés	509.9							509.9
Impôts différés à court terme	34.7					(34.7)		0.0
Autres créances	112.1					4.5		116.6
Stocks et en-cours	385.5							385.5
Autres actifs financiers	0.0	(108.4)					205.0	96.6
Total Actifs courants	1,179.7	(108.4)	0.0	0.0	0.0	0.0	178.3	1,249.6
Actifs non courants								
Immobilisations incorporelles nettes	2,851.4			27.1			519.8	3,398.3
Immobilisations corporelles nettes	914.9							914.9
Participations dans les entreprises associées	21.8						(10.1)	11.7
Autres titres immobilisés	0.0						10.1	10.1
Dépôt bloqué	90.5							90.5
Impôts différés	32.3	(14.3)	(9.9)				60.7	68.8
Autres actifs non courants	93.9	0.4					(89.7)	4.6
Total Actifs non courants	4,004.8	(13.9)	(9.9)	27.1	0.0	0.0	490.8	4,498.9
Total de Actif	5,184.5	(122.3)	(9.9)	27.1	0.0	0.0	669.1	5,748.5

Exercice clos le 31 décembre 2004	Normes Françaises	Legrand Holding SA					Intérêts Minoritaires	Reclassifi- cations	Normes IFRS
		IAS 39	IAS 12	IFRS 2	IFRS 3	IAS 38			
				<i>(en millions d'euros)</i>					
PASSIF									
Passifs courants									
Emprunts courants	253.8						(50.2)	203.6	
Dettes d'impôt courant ou exigible	0.0						17.7	17.7	
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	311.3							311.3	
Impôts différés courants	3.8						(3.8)	0.0	
Provisions et autres dettes courantes	333.3						29.5	362.8	
Passifs financiers	0.0	(59.3)					218.4	159.1	
Total Passifs courants	902.2	(59.3)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1,054.5	
Passifs non courants									
Impôts différés	179.1	(47.9)	(5.3)		(35.7)	6.1	601.1	697.4	
Provisions et autres passifs non courants	225.4	1.9		(2.5)	4.0		2.0	230.8	
Emprunts non courants	1,751.2						(76.8)	1,674.4	
Titres subordonnés à durée indéterminée	68.9	9.0					(9.0)	68.9	
Emprunts entre parties liées	1,272.8						3.0	1,275.8	
Total Passifs non courants	3,497.4	(37.0)	(5.3)	(2.5)	(31.7)	6.1	0.0	3,947.3	
Intérêts minoritaires	19.5						(7.5)	0.0	
Capitaux propres									
Capital social (note 10)	759.4							759.4	
Réserves (note 12 (a))	(283.6)	(64.4)	(13.6)	2.5	88.6	11.0		(259.5)	
Réserves de conversion (note 12 (b))	(140.8)				(3.9)			(144.7)	
Capitaux propres revenant à Legrand Holding	335.0	(64.4)	(13.6)	2.5	84.7	11.0	0.0	355.2	
Intérêts minoritaires							7.5	7.5	
Total des capitaux propres	335.0	(64.4)	(13.6)	2.5	84.7	11.0	7.5	362.7	
Total Passif	4,754.1	(160.7)	(18.9)	0.0	53.0	17.1	0.0	5,364.5	

**INFORMATIONS FINANCIERES CONCERNANT LE PATRIMOINE,
LA SITUATION FINANCIERE ET LES RESULTATS DE LA SOCIETE**

Exercice clos le 31 décembre 2003	Normes Françaises	Legrand Holding SA				Intérêts Minoritaires	Reclassifi- cations	Normes IFRS
		IAS 39	IAS 12	IFRS 3	IAS 38			
<i>(en millions d'euros)</i>								
PASSIF								
Passifs courants								
Emprunts courants	130.8						(27.6)	103.2
Dettes d'impôt courant ou exigible	0.0						4.3	4.3
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	252.7							252.7
Impôts différés courants	3.0						(3.0)	0.0
Provisions et autres dettes courantes	328.4						22.5	350.9
Passifs financiers	0.0	(24.7)					199.0	174.3
Total Passifs courants	714.9	(24.7)	0.0	0.0	0.0	0.0	195.2	885.4
Passifs non courants								
Impôts différés	168.3	(38.1)					600.3	730.5
Provisions et autres passifs non courants	227.3			4.0			2.0	233.3
Emprunts non courants	2,308.8	(0.7)					(110.4)	2,197.7
Titres subordonnés à durée indéterminée	108.9	9.0					(9.0)	108.9
Emprunts entre parties liées	1,213.6						3.0	1,216.6
Total Passifs non courants	4,026.9	(29.8)	0.0	4.0	0.0	0.0	485.9	4,487.0
Intérêts minoritaires	18.2						(6.2)	0.0
Capitaux propres								
Capital social (note 10)	759.4							759.4
Réserves (note 12 (a))	(255.8)	(67.8)	(9.9)	44.7				(288.8)
Réserves de conversion (note 12 (b))	(79.1)			(21.6)				(100.7)
Capitaux propres revenant à Legrand Holding	424.5	(67.8)	(9.9)	23.1	0.0	0.0	0.0	369.9
Intérêts minoritaires						6.2		6.2
Total des capitaux propres	424.5	(67.8)	(9.9)	23.1	0.0	6.2	0.0	376.1
Total Passif	5,184.5	(122.3)	(9.9)	27.1	0.0	0.0	669.1	5,748.5

Capitaux propres consolidés – Rapprochement entre normes françaises et normes IFRS

	2005	31 décembre 2004 <i>(en millions d'euros)</i>	2003
Situation nette normes françaises	335.0	424.5	626.0
IAS 39 – Instruments financiers dérivés	(64.4)	(67.8)	(1.0)
IAS 12 – impôts sur les résultats	(13.6)	(9.9)	(2.0)
IFRS 2 – Options de souscription d'actions	2.5	0.0	0.0
IFRS 3 – Amortissement des goodwill	84.7	23.1	2.8
IAS 38 – Frais de développement capitalisés	11.0	0.0	0.0
Intérêts minoritaires	7.5	6.2	51.8
Situation nette aux normes IFRS	362.7	376.1	677.6

a) Présentation du compte de résultat

D'autres charges tels les frais de restructuration, qui sont classés comme des frais exceptionnels selon les normes françaises, doivent être incluses dans le résultat opérationnel aux normes IFRS.

b) Application de la norme IAS 39 : instruments financiers dérivés

Comme indiqué à la Note 13, Legrand SA a conclu trois contrats de titres subordonnés à durée indéterminée (TSDI) en 1990 et 1992. En outre, ces TSDI sont couverts par trois contrats de *swap* de taux d'intérêt. Selon les normes comptables françaises, ces instruments sont comptabilisés comme des couvertures de dette et ne sont donc pas enregistrés au bilan. Les montants à payer ou à recevoir au titre des *swaps* sont constatés sur la période comptable à laquelle le paiement se rapporte. De ce fait, le *swap* et la dette sous-jacente sont comptabilisés comme un seul instrument. Selon les normes IFRS, ces instruments sont enregistrés à leur juste valeur, les écarts entre deux clôtures étant enregistrés au compte de résultat.

De plus, d'autres instruments financiers, dont les *swaps* associés aux obligations *Yankee*, ont été initialement comptabilisés à leur juste valeur conformément à la méthode de l'acquisition des normes IFRS. Les variations ultérieures de la juste valeur sont constatées dans le compte de résultat. Suivant les normes françaises, ces instruments sont traités comme des éléments hors bilan. Les sommes à payer ou à recevoir au titre des *swaps* sont comptabilisées sur la période à laquelle elles se rapportent. De ce fait, le *swap* et la dette sous-jacente sont traités comme un seul instrument synthétique.

c) Application de la norme IAS 12

En 2001, les filiales italiennes ont procédé à une réévaluation de leurs actifs conformément à la loi italienne n° 342 et au décret n° 162 (13 avril 2001), rétroactivement applicables à compter du 1er janvier 2000. Suivant la norme IAS 12, les charges d'impôt exigibles en cas de distribution du montant réévalué doivent être provisionnées.

d) Application de la norme IFRS 2

Conformément à la norme IFRS 2, le coût des options sur actions est comptabilisé sur la durée de la période d'acquisition. A la date d'arrêté du bilan, le Groupe revoit ses estimations du nombre d'options acquises et comptabilise, s'il y a lieu, l'impact de la révision de l'estimation originale au compte de résultat, et, en normes IFRS, un ajustement correspondant des capitaux propres est effectué.

e) Application de la norme IFRS 3

Par rapport aux règles comptables françaises, l'allocation du prix d'acquisition de Legrand SA aux actifs et passifs identifiés a conduit à :

- la constatation d'actifs et de passifs correspondant à la valeur de marché des instruments financiers en actifs et passifs financiers ;
- la constatation de passifs d'impôts différés sur les marques non amorties et d'actifs et passifs d'impôts différés sur les instruments financiers.

La contrepartie des écritures ci-dessus est enregistrée au *goodwill* pour un montant de 523.8 millions d'euros.

La norme IFRS 3 établit de nouvelles règles de comptabilisation et de présentation des *goodwills* et d'autres actifs incorporels non amortis et remplace en particulier leur amortissement comptabilisé en normes françaises, par un test de dépréciation.

Des tests de dépréciation devant être appliqués annuellement à l'entité génératrice de trésorerie ont été effectués en date du 31 décembre 2005, 2004 et 2003.

f) Application de la norme IAS 38

Conformément à la norme IAS 38, le Groupe a mis en oeuvre à compter du 1er janvier 2004 un système interne de mesure et de comptabilisation des frais de recherche et développement à immobiliser. Comme un tel système n'existait pas en 2003, aucun coût de développement n'a été capitalisé sur cette période. Les coûts de développement sont amortis linéairement à compter de la date de vente du produit sur la période de ses bénéfices attendus, celle-ci n'excédant pas 10 ans.

10.2 RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES COMPTES CONSOLIDES EN NORMES IFRS POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DECEMBRE 2005, 31 DECEMBRE 2004 ET 31 DECEMBRE 2003

PricewaterhouseCoopers Audit

63, rue de Villiers
92208 Neuilly-sur-Seine cedex

Deloitte et Associés

185, avenue Charles-de-Gaulle
92524 Neuilly-sur-Seine Cedex

RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES COMPTES CONSOLIDES 2003, 2004 ET 2005 EN IFRS

Au Directeur Général

LEGRAND HOLDING SA

128, Avenue du Maréchal de Lattre de Tassigny
87000 Limoges

Mesdames, Messieurs,

En notre qualité de commissaires aux comptes de la société Legrand Holding SA et en application du règlement (CE) n° 809/2004, dans le cadre du projet d'introduction en bourse, nous avons effectué un audit des comptes consolidés de la société Legrand Holding SA relatifs aux exercices clos les 31 décembre 2005, 2004 et 2003 présentés conformément au référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union Européenne, tels qu'ils sont inclus dans le présent document de base.

Ces comptes consolidés ont été établis sous la responsabilité du conseil d'administration en conformité avec le référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union Européenne. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

Nous avons effectué notre audit selon les normes professionnelles applicables en France ; ces normes requièrent la mise en oeuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à examiner, par sondages, les éléments probants justifiant les données contenues dans ces comptes. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis et les estimations significatives retenues pour l'arrêté des comptes et à apprécier leur présentation d'ensemble. Nous estimons que nos contrôles fournissent une base raisonnable à l'opinion exprimée ci-dessous.

A notre avis, les comptes consolidés établis pour les besoins du document de base, présentent sincèrement, dans tous leurs aspects significatifs, la situation financière des entités comprises dans le périmètre de consolidation au 31 décembre 2005, 2004 et 2003 et le résultat de leurs opérations pour les exercices clos à ces dates, conformément au référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union Européenne, tel qu'il est décrit en notes annexes.

Neuilly sur Seine, le 21 février 2006

Les Commissaires aux Comptes

PricewaterhouseCoopers Audit

Edouard Sattler

Deloitte et Associés

Dominique Descours

10.3 HONORAIRES DES COMMISSAIRES AUX COMPTES

	2005		2004		2003			
	PricewaterhouseCoopers Audit	Deloitte & Associés	PricewaterhouseCoopers Audit	PricewaterhouseCoopers Audit	PricewaterhouseCoopers Audit	PricewaterhouseCoopers Audit		
	Montant (en euros)	%	Montant (en euros)	%	Montant (en euros)	%		
Audit								
Commissariat aux comptes, certifications des comptes								
annuels et consolidés	2.133.498	73%	265.325	36%	1.840.941	65%	1.897.669	55%
Missions accessoires	207.780	7%	325.000	45%	409.833	15%	764.348	22%
Sous total	2.341.278	80%	590.325	81%	2.250.774	80%	2.662.017	77%
Autres prestations								
Fiscal	425.732	15%	60.000	8%	512.171	18%	736.853	21%
Autres prestations	145.516	5%	76.634	11%	67.892	2%	66.929	2%
Sous total	571.248	20%	136.634	19%	580.063	20%	803.782	23%
TOTAL	2.912.526	100%	726.959	100%	2.830.837	100%	3.465.799	100%

10.4 POLITIQUE DE DISTRIBUTION DE DIVIDENDES

La Société peut décider de distribuer des dividendes sur proposition du Conseil d'administration et après décision de l'Assemblée générale annuelle des actionnaires. Toutefois, la Société n'a aucune obligation de distribuer des dividendes et la décision de recommander ou non la distribution d'un dividende ainsi que le montant de ce dividende dépendront notamment :

- des résultats et des *cash flows* de la Société ;
- de la situation financière de la Société ;
- des prévisions de la Société ;
- des intérêts des actionnaires de la Société ;
- des conditions générales de l'activité de la Société ; et
- de tout autre facteur jugé pertinent par le Conseil d'administration de la Société.

En dépit des considérations ci-dessus mentionnées, il n'existe pas de formule permettant de déterminer le montant de dividende à distribuer. En outre, le Code de commerce et les statuts de la Société limitent le droit de la Société de distribuer des dividendes dans certaines circonstances.

La Société n'a distribué aucun dividende au cours des trois derniers exercices.

Les dividendes distribués aux actionnaires dont le domicile fiscal ou le siège social est situé hors de France font, en principe, l'objet d'une retenue à la source en France à un taux de 25%. Toutefois, les actionnaires personnes morales dont le siège de direction effective est situé dans un Etat membre de l'Union européenne peuvent bénéficier d'une exonération de retenue à la source sur les dividendes payés par une société anonyme dans la mesure où les conditions prévues à l'article 119 ter du Code général des impôts sont satisfaites. Par ailleurs, les actionnaires qui sont éligibles au bénéfice des conventions fiscales conclues par la France avec certains Etats et qui se conforment aux procédures de revendication du bénéfice de ces conventions, pourront bénéficier d'une réduction du taux de retenue à la source et, dans certains cas, d'autres bénéfices, sous les réserves prévues par la convention conformément au droit français.

10.5 PROCEDURES JUDICIAIRES ET D'ARBITRAGE

En octobre 2003, une procédure judiciaire a été intentée contre le Groupe et deux autres importants fournisseurs américains de solutions de câblage au motif que l'un des produits du Groupe, une prise à raccordement rapide, est impropre à l'utilisation et devrait être retiré du marché sur le territoire américain et sa production arrêtée. Le Groupe a contesté ces allégations qu'il estime non fondées et soulevé l'irrecevabilité de la plainte. La prise à raccordement rapide est commercialisée depuis sept ans aux Etats-Unis et n'a fait l'objet d'aucune déclaration d'accident depuis cette date. En outre, le Groupe considère que le demandeur n'apporte aucune preuve de dommages et que sa requête ne fait état d'aucun dommage ou accident lié à l'utilisation de ce produit. Le contentieux est actuellement examiné par la *Superior Court* de l'Etat de Californie et la *United States District Court* de l'Etat de Caroline du Sud, Division de Charleston pour diverses questions de procédure. Legrand estime cette plainte sans fondement mais il est encore trop tôt pour évaluer l'issue de la procédure.

Au cours du second semestre de l'année 2001, environ 180 salariés et anciens salariés de Bticino SpA (Bticino), la principale filiale italienne du Groupe, ont intenté deux actions collectives et trois actions individuelles contre la sécurité sociale italienne afin d'obtenir le paiement d'indemnités de départ anticipé à la retraite en alléguant une exposition à l'amiante pendant la fabrication de produits sur le site de Torre del Greco. Bticino est impliquée dans la procédure en sa qualité d'employeur, comme il est d'usage en droit italien. Conformément à la loi italienne, si les salariés peuvent prouver une exposition de longue durée (au moins dix ans) à l'amiante, ils pourraient prétendre à un départ anticipé à la retraite et pourraient, en conséquence, recevoir des pensions de retraite plus élevées. Bien que les indemnités pour retraite anticipée seraient versées par la sécurité sociale italienne, Legrand ne peut pas garantir que celle-ci ne se retournera pas contre Legrand pour obtenir le paiement de tout ou partie de ces indemnités. En outre, quelle que soit l'issue du recours, les salariés pourraient également, à titre individuel, intenter des actions en responsabilité à l'encontre de Legrand pour obtenir réparation du préjudice qu'ils prétendent avoir subi. Dans cette hypothèse, Legrand pourrait engager des dépenses significatives pour assurer sa défense et pourrait être condamné à verser des dommages et intérêts importants. La responsabilité éventuelle de Legrand en Italie dépend, entre autres, du type et de l'étendue des actions en réparation des dommages causés par l'amiante qui pourraient être intentées contre le Groupe (et qui n'ont pas encore été intentées à ce jour).

En matière environnementale et principalement en raison des opérations antérieures du Groupe et de ses prédécesseurs, Legrand fait l'objet de diverses procédures contentieuses similaires à celles que subissent les autres groupes industriels opérant sur le marché de la production, notamment de plaintes et recours pour pollution des eaux souterraines et des sols liée aux émissions et aux rejets de substances dangereuses et de déchets. Notamment, la société Sute SAS, filiale de Legrand basée à Pont-à-Mousson, fait l'objet d'une procédure relative à la découverte de traces d'hydrocarbures et de substances toxiques sur un site que Legrand exploitait il y a plus de trente-cinq ans. La préfecture de Meurthe et Moselle a pris un arrêté enjoignant à Legrand de prendre les mesures nécessaires à la dépollution du site. Par ailleurs, Pass & Seymour, filiale américaine de Legrand, fait l'objet d'une procédure relative à la découverte d'hydrocarbures sur un site qu'elle exploite. Legrand estime que ces deux procédures concernent globalement une somme d'environ 4 millions d'euros, totalement provisionnée dans les comptes. Legrand estime que l'issue de ces procédures, sur une base individuelle ou globale, ne devrait pas avoir un impact défavorable significatif sur son activité, sa situation financière ou ses *cash flows*. De nouvelles informations ou des développements futurs, tels que des modifications de la loi (ou de son interprétation), des conditions environnementales ou des activités de Legrand pourraient toutefois engendrer une augmentation des coûts environnementaux et des responsabilités qui pourraient avoir un impact significatif sur la situation financière ou les résultats de Legrand.

Legrand est également impliqué dans divers autres litiges liés à la conduite quotidienne de ses activités. Le Groupe considère que l'issue de ces procédures, sur une base individuelle ou globale, ne devrait pas avoir un impact défavorable significatif sur son activité, sa situation financière ou ses *cash flows*.

10.6 CHANGEMENT SIGNIFICATIF DE LA SITUATION FINANCIERE ET COMMERCIALE

A la connaissance de la Société et à l'exception des opérations de refinancement décrites dans le présent document de base (Voir notamment paragraphes 4.1.6.3 et 6.5.2 du présent document de base), aucun changement significatif de la situation financière et commerciale du Groupe n'est survenu depuis la fin du dernier exercice clos le 31 décembre 2005.

Chapitre 11

INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

Les dispositions décrites ci-dessous sont issues des statuts de la Société tels qu'ils figurent dans les projets de résolutions arrêtés par le Conseil d'administration de la Société du 8 février 2006 qui seront soumis à l'approbation des actionnaires lors de l'Assemblée générale du 24 février 2006. Ces projets de résolutions prévoient, sous condition suspensive de l'admission aux négociations des actions de la Société sur le marché Eurolist d'Euronext Paris, que les nouveaux statuts, tels que décrits dans le présent document de base, régiront la Société à compter de ladite admission.

11.1 CAPITAL SOCIAL

11.1.1 Capital social souscrit et capital social autorisé mais non émis

A la date d'enregistrement du présent document de base, le capital social de la Société est de 759.350.900 euros, divisé en 759.350.900 actions d'une valeur nominale de 1 euro chacune.

Les projets de résolutions arrêtés par le Conseil d'administration de la Société du 8 février 2006 et qui seront soumis à l'approbation des actionnaires lors de l'Assemblée générale du 24 février 2006 prévoient le regroupement des actions de la Société à raison de quatre actions de la Société d'un euro de valeur nominale en une action de quatre euros de valeur nominale, la modification corrélative de la valeur nominale des actions de la Société en la portant d'un euro à quatre euros et la réduction corrélative du nombre d'actions de la Société à 189.837.725.

Les actions de la Société sont entièrement libérées et toutes de même catégorie. Les actions sont nominatives ou au porteur, au choix de l'actionnaire. Elles donnent lieu à une inscription en compte individuel dans les conditions et selon les modalités prévues par les dispositions législatives et réglementaires applicables.

Sous réserve de l'admission aux négociations des actions de la Société sur le marché Eurolist d'Euronext Paris, les projets de résolutions arrêtés par le Conseil d'administration de la Société du 8 février 2006 et qui seront soumis à l'approbation des actionnaires lors de l'Assemblée générale du 24 février 2006 prévoient l'attribution au Conseil d'administration des autorisations décrites ci-dessous :

Opération concernée	Durée de l'autorisation et expiration	Montant nominal maximal (en millions d'euros)
Emissions avec droit préférentiel de souscription Emission de toutes valeurs mobilières	26 mois 24 avril 2008	600 (ce montant nominal maximal s'impute sur le montant maximal global de 600)
Emissions sans droit préférentiel de souscription Emission de toutes valeurs mobilières	26 mois 24 avril 2008	450 (ce montant nominal maximal s'impute sur le montant maximal global de 600)
Augmentation du montant des émissions en cas de demandes excédentaires dans un délai de 30 jours à compter de la clôture de la période de souscription	26 mois 24 avril 2008	Dans la limite de 15% de l'émission initiale (ce montant nominal s'impute sur le montant maximal global de 600)
Augmentation de capital par incorporation de primes, réserves, bénéfices ou autres	26 mois 24 avril 2008	100 (ce montant nominal maximal s'impute sur le montant maximal global de 600)
Réalisation d'une émission réservée à GP Financière New Sub 1 SCS	18 mois 24 août 2007	300 (ce montant nominal maximal s'impute sur le montant maximal global de 600)
Emissions réservées aux salariés adhérents d'un plan d'épargne de la Société ou du Groupe	26 mois 24 avril 2008	25 (ce montant nominal maximal s'impute sur le montant maximal global de 600)
Attribution gratuite d'actions existantes ou à émettre	38 mois 24 avril 2009	5% du capital de la Société au jour de la décision d'attribution
Emission d'actions, de titres ou valeurs mobilières diverses en vue de rémunérer des apports en nature	26 mois 24 avril 2008	10% du capital de la Société au moment de l'émission (ce montant nominal maximal s'impute sur le montant maximal global de 600)

11.1.2 Acquisition par la Société de ses propres actions

A la date d'enregistrement du présent document de base, la Société ne détient aucune action propre.

Sous réserve de l'admission aux négociations des actions de la Société sur le marché Eurolist d'Euronext Paris, les projets de résolutions arrêtés par le Conseil d'administration du 8 février 2006 et qui seront soumis à l'approbation des actionnaires lors de l'Assemblée générale du 24 février 2006 prévoient l'attribution au Conseil d'administration de l'autorisation décrite ci-dessous :

Opération concernée	Durée de l'autorisation et expiration	Montant maximal (en millions d'euros)	Nombre maximal d'actions
Programme de rachat d'actions	18 mois 24 août 2007	200	10% du capital de la Société au jour du rachat

11.1.3 Autres valeurs mobilières donnant accès au capital

A la date d'enregistrement du présent document de base et à l'exception des options de souscription mentionnées au paragraphe 8.2.1 du présent document de base, il n'existe aucune valeur mobilière donnant accès au capital de la Société.

Toutefois, sous réserve de l'admission aux négociations des actions de la Société sur le marché Eurolist d'Euronext Paris, les projets de résolutions arrêtés par le Conseil d'administration de la Société du 8 février 2006 qui seront soumis à l'approbation des actionnaires lors de l'Assemblée générale du 24 février 2006 prévoient la délégation de compétence au Conseil d'administration de la Société afin de procéder à l'émission, avec ou sans droit préférentiel de souscription, de valeurs mobilières donnant accès immédiatement et/ou à terme au capital de la Société ainsi qu'à l'émission d'options de souscription ou d'achat d'actions de la Société (Voir paragraphes 8.2.1 et 11.3.1 du document de base).

11.1.4 Evolution du capital social

L'évolution du capital social depuis la constitution de la Société est détaillée dans le tableau ci-dessous :

Opérations	Date	Nombre d'actions émises / annulées	Montant nominal (en euros)	Prime d'émission (en euros)	Capital social (en euros)	Nombre d'actions	Valeur Nominale (en euros)
Constitution	22/12/1998	40.000	40.000	-	40.000	40.000	1
Augmentation de capital	08/12/2002	759.310.900	759.310.900	-	759.350.900	759.350.900	1
Regroupement, augmentation de la valeur nominale et diminution du nombre d'actions ⁽¹⁾	24/02/2006	569.513.175	-	-	759.350.900	189.837.725	4

(1) Les projets de résolutions arrêtés par le Conseil d'administration du 8 février 2006 et qui seront soumis à l'approbation des actionnaires lors de l'Assemblée générale du 24 février 2006 prévoient le regroupement des actions de la Société à raison de quatre actions de la Société d'un euro de valeur nominale en une action de quatre euros de valeur nominale, la modification corrélative de la valeur nominale des actions de la Société en la portant d'un euro à quatre euros et la réduction corrélative du nombre d'actions de la Société à 189.837.725.

11.1.5 Nantissements, garanties et sûretés

A la date d'enregistrement du présent document de base et à la connaissance de la Société, aucune action de la Société ne fait l'objet d'un nantissement, d'une garantie ou d'une sûreté.

11.2 ACTE CONSTITUTIF ET STATUTS

11.2.1 Objet social

La Société a pour objet, directement ou indirectement, en tous pays :

- l'achat, la souscription, la cession, la détention ou l'apport d'actions ou autres valeurs mobilières dans toutes sociétés ;
- toutes prestations de services notamment en matière de ressources humaines, informatique, management, communication, finance, juridique, marketing, et achats envers ses filiales et participations directes ou indirectes ;
- et généralement, toutes opérations, qu'elles soient financières, commerciales, industrielles, civiles, immobilières ou mobilières pouvant se rattacher directement ou indirectement à l'objet social ci-dessus et à tous objets similaires ou connexes, ainsi que de nature à favoriser directement ou indirectement le but poursuivi par la Société, son extension, son développement, son patrimoine social.

11.2.2 Administration et direction

11.2.2.1 Conseil d'administration

Composition

La Société est administrée par un Conseil d'administration composé de trois membres au moins et de dix-huit membres au plus, sous réserve de l'exception prévue par la loi en cas de fusion.

Sous réserve des exceptions légales, chaque administrateur doit être propriétaire de 500 actions au moins, inscrites au nominatif, pendant toute la durée de son mandat.

La durée des fonctions des administrateurs est de six (6) ans. Elle prend fin à l'issue de l'Assemblée générale ordinaire des actionnaires ayant statué sur les comptes de l'exercice écoulé et tenue dans l'année au cours de laquelle expire le mandat de l'administrateur. Les administrateurs sont toujours rééligibles.

Lorsque les conditions légales sont réunies, le Conseil d'administration peut procéder à la nomination d'administrateurs à titre provisoire pour la durée du mandat restant à couvrir de leur prédécesseur. En application de la loi, les nominations provisoires sont soumises à la ratification de la plus prochaine Assemblée générale ordinaire.

Aucune personne physique ayant dépassé l'âge de 70 ans ne peut être nommée membre du Conseil d'administration si sa nomination a pour effet de porter à plus du tiers le nombre des membres du Conseil d'administration ayant dépassé cet âge. Si en cours de mandat, le nombre des membres du Conseil d'administration ayant dépassé l'âge de 70 ans devient supérieur au tiers des membres du conseil, le membre le plus âgé du Conseil d'administration est réputé démissionnaire à l'issue de l'Assemblée générale ordinaire des actionnaires ayant statué sur les comptes de l'exercice écoulé et tenue dans l'année au cours de laquelle la limite d'âge est atteinte.

Présidence du Conseil d'administration

Le Conseil d'administration élit parmi ses membres un Président qui doit être une personne physique âgée, lors de sa nomination, de moins de 65 ans. Lorsque le Président atteint cette limite d'âge, il est réputé démissionnaire d'office à l'issue de l'Assemblée générale ordinaire ayant statué sur les comptes de l'exercice écoulé et tenue dans l'année au cours de laquelle la limite d'âge est atteinte.

Le Président est rééligible.

Le Président du Conseil d'administration organise et dirige les travaux de celui-ci, dont il rend compte à l'Assemblée générale. Il veille au bon fonctionnement des organes de la Société et s'assure, en particulier, que les administrateurs sont en mesure de remplir leur mission.

La rémunération du Président est fixée par le Conseil d'administration.

Le Conseil pourra désigner en son sein un Vice-Président qui suppléera le Président en cas d'empêchement de celui-ci. Le Vice-Président est soumis à la même limite d'âge que le Président.

Convocations du Conseil d'administration

Le Conseil d'administration se réunit aussi souvent que l'intérêt de la Société l'exige.

Les administrateurs sont convoqués aux séances du Conseil par le Président du Conseil d'administration, ou en cas d'empêchement par le Vice-Président.

Le Directeur général peut également demander au Président de convoquer le Conseil d'administration sur un ordre du jour déterminé.

Lorsque le Conseil ne s'est pas réuni depuis plus de deux mois, le tiers au moins des membres du Conseil d'administration peut demander au Président de convoquer celui-ci sur un ordre du jour déterminé.

Le Président est lié par les demandes qui lui ont été faites au titre des deux paragraphes précédents.

Sous réserve des dispositions des trois paragraphes précédents, l'ordre du jour est arrêté par le Président et peut n'être fixé, en cas de nécessité, qu'au moment de la réunion.

Les convocations sont faites par tout moyen même verbalement, au siège social ou en tout autre lieu indiqué dans la convocation, en France ou à l'étranger.

Tenue des réunions du Conseil d'administration

Les délibérations sont prises aux conditions de quorum et de majorité prévues par la loi. En cas de partage des voix, celle du Président de séance est prépondérante.

Sauf lorsque la loi exclut cette possibilité, le Conseil d'administration peut prévoir dans son règlement intérieur que seront réputés présents, pour le calcul du quorum et de la majorité, les administrateurs qui participent à la réunion par des moyens de visioconférence ou de télécommunication permettant leur identification et garantissant leur participation effective, conformément aux dispositions réglementaires applicables.

Le Conseil d'administration peut nommer un secrétaire qui peut être choisi en dehors des actionnaires et de ses membres.

Pouvoirs du Conseil d'administration

Le Conseil d'administration détermine les orientations de la Société et veille à leur mise en œuvre. Sous réserve des pouvoirs expressément attribués aux assemblées d'actionnaires et dans la limite de l'objet social, il se saisit de toute question intéressant la bonne marche de la Société et règle par ses délibérations les affaires qui la concernent.

Le Conseil d'administration se prononce sur le mode de direction de la Société.

Le Conseil d'administration est compétent pour habiliter le Président à conférer les sûretés particulières assortissant l'émission d'obligations.

Le Conseil d'administration peut décider la création en son sein de comités chargés d'étudier les questions que lui-même ou son Président soumet, pour avis, à leur examen. Il fixe la composition et les attributions des comités qui exercent leur activité sous sa responsabilité, sans préjudice des compétences propres du Conseil d'administration qui ne peuvent jamais leur être déléguées.

11.2.2.2 Direction générale

Choix du mode de direction générale de la Société

Le Conseil d'administration décide, dans les conditions visées aux statuts de la Société, si la direction générale est assumée par le Président du Conseil d'administration ou par une autre personne physique portant le titre de Directeur général.

Les actionnaires et les tiers seront informés de ce choix dans les conditions fixées par les dispositions légales et réglementaires en vigueur. Le changement de mode de direction peut intervenir à tout moment. Le Conseil d'administration devra débattre du maintien de la formule à chaque fois que le mandat du Président du Conseil d'administration ou du Directeur Général prendra fin.

Lorsque la direction générale de la Société est assumée par le Président du Conseil d'administration, les dispositions ci-après relatives au Directeur général lui sont applicables.

Directeur général

Le Directeur général doit toujours être une personne physique âgée, lors de sa nomination, de moins de 65 ans. Lorsque le Directeur général atteint cette limite d'âge, il est réputé démissionnaire d'office à l'issue de l'Assemblée générale ordinaire ayant statué sur les comptes de l'exercice écoulé et tenue dans l'année au cours de laquelle la limite d'âge est atteinte.

Le Directeur général est toujours rééligible.

Le Directeur général est choisi parmi les administrateurs ou en dehors d'eux. Lorsqu'il n'est pas administrateur, il participe aux séances du Conseil d'administration avec voix consultative, sauf si le Conseil en décide autrement à la majorité simple.

En cas d'empêchement temporaire du Directeur général, le Conseil d'administration peut déléguer un administrateur dans les fonctions de Directeur général.

Sous réserve des limitations d'ordre interne et inopposables aux tiers que le Conseil d'administration peut fixer à ses pouvoirs dans le règlement intérieur, le Directeur général est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toutes circonstances au nom de la Société. Il exerce ces pouvoirs dans la limite de l'objet social et sous réserve de ceux que la loi attribue expressément aux assemblées d'actionnaires et au Conseil d'administration.

Le Conseil d'administration détermine la rémunération et la durée des fonctions du Directeur général. Celle-ci ne peut excéder, le cas échéant, la durée de son mandat d'administrateur.

Directeurs généraux délégués

Sur la proposition du Directeur général, le Conseil d'administration peut, pour l'assister, nommer un maximum de cinq (5) Directeurs généraux délégués. Le Directeur général délégué doit toujours être une personne physique. Il est choisi parmi les administrateurs ou en dehors d'eux.

En accord avec le Directeur général, le Conseil détermine l'étendue et la durée des pouvoirs du Directeur général délégué, qui ne peuvent excéder les pouvoirs du Directeur général ainsi que la durée des fonctions du Directeur général. Le Conseil détermine la rémunération de chaque Directeur général délégué.

En cas de cessation des fonctions du Directeur général, le Directeur général délégué, sauf décision contraire prise par le Conseil, restera en fonction jusqu'à la nomination du nouveau Directeur général.

Les Directeurs généraux délégués sont rééligibles et sont soumis à la même limite d'âge que le Directeur Général.

11.2.2.3 Comités

Le Conseil d'administration peut décider la création en son sein de comités chargés d'étudier les questions que lui-même ou son Président soumet, pour avis, à leur examen. Il fixe la composition et les attributions des comités qui exercent leur activité sous sa responsabilité, sans préjudice des compétences propres du Conseil d'administration qui ne peuvent jamais leur être déléguées.

Pour une description des comités dont la mise en place le jour et sous la condition suspensive de l'introduction en bourse envisagée de la Société a été décidée, les investisseurs sont invités à se référer au paragraphe 7.3.1.2 du présent document de base.

11.2.3 Droits, privilèges et restrictions attachés aux actions

Les actions sont librement négociables et se transmettent par virement de compte à compte dans les conditions prévues par la loi et les règlements.

Sous réserve des dispositions légales réglementaires applicables, chaque membre de l'Assemblée a droit à autant de voix qu'il possède ou représente d'actions.

Toutefois, un droit de vote double de celui conféré aux autres actions, eu égard à la quotité de capital social qu'elles représentent, est attribué à toutes les actions entièrement libérées pour lesquelles il sera justifié d'une inscription nominative, depuis deux ans au moins, au nom du même actionnaire, à compter du 24 février 2006.

En outre, en cas d'augmentation du capital par incorporation de réserves, bénéfiques ou primes d'émission, le droit de vote double est conféré, dès leur émission, aux actions nominatives attribuées gratuitement à un actionnaire à raison d'actions anciennes pour lesquelles il bénéficie de ce droit.

Toute action convertie au porteur ou transférée en propriété perd le droit de vote double. Néanmoins, le transfert par suite de succession, de liquidation de communauté de biens entre époux, ou de donation entre vifs au profit d'un conjoint ou d'un parent au degré successible, ne fait pas perdre le droit acquis et n'interrompt pas le délai de deux ans.

La fusion ou la scission de la Société est sans effet sur le droit de vote double qui peut être exercé au sein de la ou des sociétés bénéficiaires, si les statuts de celles-ci l'ont institué.

Lorsque les actions nouvelles ne sont pas intégralement libérées lors de leur émission, les appels de versement, aux dates fixées par le Conseil d'administration, auront lieu au moyen d'annonces insérées, quinze jours à l'avance, dans un des journaux d'annonces légales du lieu du siège social ou par lettre recommandée avec accusé de réception. Chaque versement sur toute action souscrite sera constaté par une mention portée au compte nominatif ouvert au nom du souscripteur. Tout versement en retard porte intérêt de plein droit, en faveur de la Société, à compter de l'exigibilité, sans mise en demeure ni demande en justice, au taux d'intérêt légal, sans préjudice de l'action personnelle que la Société peut exercer contre l'actionnaire défaillant et des mesures d'exécution forcées prévues par la loi.

Chaque action donne droit dans la propriété de l'actif social, dans le partage des bénéfices et dans le boni de liquidation, à une quotité identique, sous réserve de la création d'actions de préférence.

Les actions étant indivisibles au regard de la Société, celle-ci ne reconnaît qu'un propriétaire pour chaque action. Les copropriétaires indivis sont tenus de se faire représenter auprès de la Société par une seule personne. En cas de

démembrement, le droit de vote attaché à l'action appartient à l'usufruitier dans les Assemblées générale ordinaires et au nu-proprétaire dans les Assemblées générales extraordinaires.

Les héritiers, créanciers, syndics ou ayants cause d'un actionnaire ne peuvent, pour quelque motif que ce soit, provoquer l'apposition de scellés sur les biens et valeurs de la Société, en demander le partage, ni s'immiscer en aucune façon dans son administration.

Ils doivent, pour l'exercice de leurs droits, s'en rapporter aux inventaires sociaux et aux décisions de l'Assemblée générale.

Chaque fois qu'il est nécessaire de posséder plusieurs actions pour exercer un droit quelconque, notamment en cas d'échange ou d'attribution de titres à l'occasion d'une opération telle que regroupement, augmentation ou réduction de capital, en numéraire ou par incorporation de réserves, fusion ou à toute autre occasion, les titres isolés ou en nombre inférieur à celui requis ne donnent aucun droit à leur propriétaire contre la Société, les actionnaires ayant à faire, dans ce cas, leur affaire personnelle de l'achat, de la vente ou du groupement du nombre d'actions ou de droits nécessaires.

La Société se tient informée de la composition de son actionnariat dans les conditions prévues par la loi. A ce titre, la Société peut faire usage de toutes les dispositions légales prévues en matière d'identification des détenteurs de titres conférant immédiatement ou à terme le droit de vote dans ses assemblées d'actionnaires.

11.2.4 Modifications des droits attachés aux actions

Dans la mesure où les statuts ne prévoient pas de dispositions spécifiques, la modification des droits attachés aux actions est soumise aux dispositions légales.

11.2.5 Assemblées générales

Participation aux Assemblées générales

Sous réserve des restrictions légales et réglementaires, tout actionnaire a le droit d'assister aux Assemblées générales et de participer aux délibérations, personnellement ou par mandataire, quel que soit le nombre d'actions qu'il possède.

Toutefois, pour avoir le droit de participer aux Assemblées générales, personnellement ou par mandataire :

- les actionnaires titulaires d'actions nominatives doivent, cinq (5) jours au moins avant la date de l'Assemblée générale, justifier d'une inscription à leur nom dans les comptes de la Société, et
- les actionnaires titulaires d'actions au porteur doivent avoir fait procéder au dépôt, cinq (5) jours au moins avant la date de l'Assemblée générale, au siège social, ou en tout autre lieu indiqué dans l'avis de réunion et de convocation, d'une attestation délivrée par l'intermédiaire habilité chargé de la tenue du compte et constatant l'indisponibilité des actions jusqu'à la date de cette assemblée.

Tout actionnaire souhaitant voter par correspondance ou procuration doit, dans le délai de trois jours avant la date de l'Assemblée générale, avoir déposé au siège social ou en tout autre lieu indiqué dans l'avis de réunion et de convocation, une formule de procuration ou de vote par correspondance, ou le document unique en tenant lieu. Sur décision du Conseil d'administration mentionnée dans l'avis de réunion et de convocation, les actionnaires peuvent, dans les conditions et délais fixés par les lois et les règlements, adresser leur formule de procuration et de vote par correspondance par tous moyens de télétransmission.

Le Conseil d'administration peut, pour toute Assemblée générale, réduire ou supprimer les délais fixés dans les statuts de la Société par voie de mesure générale bénéficiant à tous les actionnaires.

Convocation des Assemblées générales

Les Assemblées générales sont convoquées dans les conditions fixées par la loi. Les réunions ont lieu au siège social ou en tout autre lieu en France ou à l'étranger précisé dans l'avis de convocation.

Tenue des Assemblées générales

Les Assemblées générales sont présidées par le Président du Conseil d'administration ou à défaut par le Vice-Président ou à défaut par le membre du Conseil spécialement délégué à cet effet par le Conseil. A défaut, l'Assemblée élit elle-même son Président.

Tout actionnaire peut, si le Conseil d'administration le permet dans l'avis de réunion et de convocation d'une Assemblée générale, participer à cette Assemblée par visioconférence ou par des moyens électroniques de télécommunication ou de transmission dans les conditions fixées par la législation ou la réglementation en vigueur. Cet actionnaire est alors réputé présent à cette Assemblée pour le calcul du quorum et de la majorité.

Il est tenu une feuille de présence dans les conditions prévues par la loi.

Délibérations et pouvoirs des Assemblées générales

Les Assemblées générales ordinaires et extraordinaires, statuant dans les conditions de quorum et de majorité prescrites par les dispositions qui les régissent respectivement, exercent les pouvoirs qui leur sont attribués par la loi.

11.2.6 Dispositions ayant pour effet de retarder, de différer ou d'empêcher un changement de contrôle

Les statuts de la Société ne contiennent pas de dispositions ayant pour effet de retarder, de différer ou d'empêcher un changement de contrôle.

11.2.7 Franchissements de seuils statutaires

Outre les dispositions légales applicables en la matière, toute personne physique ou morale venant à détenir directement ou indirectement (y compris par l'intermédiaire d'une société contrôlée au sens de l'article L. 233-3 du Code de commerce), seuls ou de concert, de quelque manière que ce soit, une fraction égale à deux pour cent (2%) du capital ou des droits de vote, doit, au moyen d'une lettre recommandée avec demande d'avis de réception adressée au siège social dans un délai de cinq jours de bourse à compter de la date de franchissement de ce seuil, et ce indépendamment de la date d'inscription en compte éventuelle, en informer la Société en précisant le nombre total d'actions et de titres donnant accès au capital ainsi que le nombre de droits de vote qu'elle détient, directement ou indirectement, seule ou de concert. Le franchissement à la baisse de ce seuil de 2% devra être déclaré dans les mêmes formes.

Au-delà de ce seuil de 2%, tout nouveau franchissement à la hausse ou à la baisse d'un seuil de un pour cent (1%) du capital ou des droits de vote doit également être déclaré dans les conditions et selon les modalités prévues ci-dessus.

En cas de non respect des obligations d'information visées ci-dessus et à la demande, consignée dans le procès-verbal d'une Assemblée générale, d'un ou plusieurs actionnaires détenant au moins un pour cent (1%) du capital ou des droits de vote, les actions excédant la fraction qui aurait dû être déclarée sont privées de droit de vote et l'actionnaire défaillant ne peut ni les exercer ni les déléguer pour toute Assemblée générale qui se tiendrait jusqu'à l'expiration d'un délai de deux ans suivant la date de régularisation de la notification.

11.2.8 Modifications du capital social

Le capital social de la Société peut être augmenté ou réduit dans les conditions fixées par la loi et les règlements. L'Assemblée générale extraordinaire pourra également décider de procéder à la division des actions ou à leur regroupement.

Chapitre 12

CONTRATS IMPORTANTS

Compte tenu de son activité, la Société n'a pas conclu, à la date d'enregistrement du présent document de base, de contrats importants, autre que les contrats conclus dans le cadre normal des affaires, à l'exception du Contrat de Crédit 2006, décrit au paragraphe 6.5.2.2 du présent document de base, et des contrats relatifs aux acquisitions récentes de TCL International Electrical, TCL Building Technology, ICM Group, Van Geel, OnQ, et Zucchini, décrits au paragraphe 4.2 du présent document de base.

TABLE DE CONCORDANCE

Règlement (CE) 809/2004 de la Commission européenne du 29 avril 2004 – Annexe I		Document de base	
N°	Rubrique	Référence	Page(s)
1.	PERSONNES RESPONSABLES	1.1	1
1.1.	Personnes responsables des informations contenues dans le document d'enregistrement	1.1.1	1
1.2.	Déclaration des personnes responsables du document d'enregistrement	1.1.2	1
2.	CONTRÔLEURS LÉGAUX DES COMPTES	1.2	1, 2
2.1.	Nom et adresse des contrôleurs légaux des comptes de l'émetteur	1.2.1 et 1.2.2	1, 2
2.2.	Contrôleurs légaux ayant démissionné, ayant été écartés ou n'ayant pas été re-désignés durant la période couverte	Sans objet	
3.	INFORMATIONS FINANCIÈRES SÉLECTIONNÉES	2.6	8, 9
3.1.	Informations financières historiques sélectionnées	2.6	8, 9
3.2.	Informations financières sélectionnées pour des périodes intermédiaires	Sans objet	
4.	FACTEURS DE RISQUE	Chapitre 3	10
5.	INFORMATIONS CONCERNANT L'ÉMETTEUR	Chapitre 4	18
5.1.	Histoire et évolution de la société	4.1	18
5.1.1.	Raison sociale et nom commercial de l'émetteur	4.1.1	18
5.1.2.	Lieu et numéro d'enregistrement de l'émetteur	4.1.2	18
5.1.3.	Date de constitution et durée de vie de l'émetteur	4.1.3	18
5.1.4.	Siège social et forme juridique de l'émetteur, législation régissant ses activités, pays d'origine, adresse et numéro de téléphone de son siège statutaire	4.1.4 et 4.1.5	18
5.1.5.	Événements importants dans le développement des activités de l'émetteur	4.1.6	18, 19
5.2.	Investissements	4.2	20
5.2.1.	Principaux investissements réalisés par l'émetteur durant chaque exercice de la période couverte par les informations financières historiques jusqu'à la date du document d'enregistrement	4.2.1	20
5.2.2.	Principaux investissements de l'émetteur qui sont en cours	4.2.2	21
5.2.3.	Principaux investissements que compte réaliser l'émetteur à l'avenir et pour lesquels ses organes de direction ont déjà pris des engagements fermes	4.2.3	21
6.	APERÇU DES ACTIVITÉS	Chapitre 5	25
6.1.	Principales activités	5.1 et 5.2	25, 36
6.1.1.	Nature des opérations effectuées par l'émetteur et ses principales activités	5.1 et 5.2	25, 36
6.1.2.	Nouveau produit ou service important lancé sur le marché	5.2.2	37
6.2.	Principaux marchés	5.1.2, 5.2.1, 6.3 et 6.4	26, 36, 50, 57
6.3.	Événements exceptionnels ayant influencé les renseignements fournis conformément aux points 6.1 et 6.2	Sans objet	
6.4.	Degré de dépendance de l'émetteur à l'égard de brevets ou de licences, de contrats industriels, commerciaux ou financiers ou de nouveaux procédés de fabrication	Chapitre 3, 5.2.6	14, 44
6.5.	Éléments sur lesquels est fondée toute déclaration de l'émetteur concernant sa position concurrentielle	Note	(i)
7.	ORGANIGRAMME	4.3	21
7.1.	Description du Groupe et de la place occupée par l'émetteur	4.3	21, 22

Règlement (CE) 809/2004 de la Commission européenne du 29 avril 2004 – Annexe I		Document de base	
N°	Rubrique	Référence	Page(s)
7.2.	Liste des filiales importantes de l'émetteur	4.3.2	22, 23, 24
8.	PROPRIÉTÉS IMMOBILIÈRES, USINES ET ÉQUIPEMENTS	5.2.7	44
8.1.	Immobilisation corporelle importante existante ou planifiée	5.2.7	44
8.2.	Questions environnementales pouvant influencer l'utilisation, faite par l'émetteur, de ses immobilisations corporelles	Chapitre 3, 5.2.8 et 5.2.9	10, 11, 47, 48
9.	EXAMEN DE LA SITUATION FINANCIÈRE ET DU RÉSULTAT	Chapitre 6	50
9.1.	Situation financière de l'émetteur, évolution de cette situation financière et résultat des opérations effectuées durant chaque exercice et période intermédiaire pour lesquels des informations financières historiques sont exigées	6.3 et 6.4	50, 57
9.2.	Résultat d'exploitation	6.3 et 6.4	50, 57
9.2.1.	Facteurs importants, y compris les événements inhabituels ou peu fréquents ou de nouveaux développements, influant sensiblement sur le revenu d'exploitation de l'émetteur	6.3 et 6.4	50, 57
9.2.2.	Raisons des changements importants du chiffre d'affaires net ou des produits nets	6.3 et 6.4	50, 57
9.2.3.	Stratégie ou facteur de nature gouvernementale, économique, budgétaire, monétaire ou politique ayant influé sensiblement ou pouvant influencer sensiblement, de manière directe ou indirecte sur les opérations de l'émetteur	2.5, Chapitre 3, 5.1.5, 6.3, 6.4, 6.7, 6.9, 6.10, 6.11 et 6.12	8, 10, 30, 50, 57, 73, 74, 75, 77, 82
10.	TRÉSORERIE ET CAPITAUX	6.5	68
10.1.	Informations sur les capitaux de l'émetteur	6.5	68
10.2.	Source et montant des flux de trésorerie de l'émetteur et description de ces flux de trésorerie	6.5.1	68
10.3.	Informations sur les conditions d'emprunt et la structure de financement de l'émetteur	6.5.2	70
10.4.	Informations concernant toute restriction à l'utilisation des capitaux ayant influé sensiblement ou pouvant influencer sensiblement, de manière directe ou indirecte, sur les opérations de l'émetteur	6.5	68
10.5.	Informations concernant les sources de financement attendues nécessaires pour honorer les engagements visés aux points 5.2.3 et 8.1	6.5	68
11.	RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT, BREVETS ET LICENCES	5.1.6.1.2, 5.2.2, 5.2.3, 5.2.6, 6.3.2.4, 6.4.1.4 et 6.4.2.4	34, 37, 40, 44, 53, 60, 66
12.	INFORMATION SUR LES TENDANCES	6.14, 6.15	83, 84
12.1.	Principales tendances ayant affecté la production, les ventes et les stocks, les coûts et les prix de vente depuis la fin du dernier exercice jusqu'à la date du document d'enregistrement	6.14, 6.15	83, 84
12.2.	Tendance connue, incertitude ou demande ou engagement ou événement raisonnablement susceptible d'influer sensiblement sur les perspectives de l'émetteur, au moins pour l'exercice en cours	6.14, 6.15	83, 84
13.	PRÉVISIONS OU ESTIMATIONS DU BÉNÉFICE	Sans objet	
13.1.	Déclaration énonçant les principales hypothèses sur lesquelles l'émetteur a fondé sa prévision ou son estimation	Sans objet	
13.2.	Rapport élaboré par des comptables ou des contrôleurs légaux indépendants	Sans objet	
13.3.	Prévision ou estimation du bénéfice élaborée sur une base comparable aux informations financières historiques	Sans objet	

Règlement (CE) 809/2004 de la Commission européenne du 29 avril 2004 – Annexe I		Document de base	
N°	Rubrique	Référence	Page(s)
13.4.	Déclaration indiquant si la prévision du bénéfice est, ou non, encore valable à la date du document d'enregistrement et, le cas échéant, expliquant pourquoi elle ne l'est plus	Sans objet	
14.	ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE SURVEILLANCE ET DIRECTION GÉNÉRALE	Chapitre 7	85
14.1.	Nom, adresse professionnelle, fonction et principales activités exercées en dehors de la société émettrice des (a) membres des organes d'administration, de direction ou de surveillance, (b) associés commandités, s'il s'agit d'une société en commandite par actions, (c) fondateurs, s'il s'agit d'une société fondée il y a moins de cinq ans et (d) directeurs généraux dont le nom peut être mentionné pour prouver que la société émettrice dispose de l'expertise et de l'expérience appropriées pour diriger ses propres affaires. Nature de tout lien familial existant entre ces personnes. Pour toute personne membre d'un organe d'administration, de direction ou de surveillance et pour toute personne visée aux points (b) et (d), informations détaillées sur leur expertise et leur expérience en matière de gestion et (a) nom des sociétés et sociétés en commandite au sein desquelles cette personne a été membre d'un organe d'administration, de direction ou de surveillance ou associé commandité, à tout moment des cinq dernières années, (b) condamnation pour fraude prononcée au cours des cinq dernières années au moins, (c) détail de toute faillite, mise sous séquestre ou liquidation au cours des cinq dernières années au moins, et (d) détail de toute incrimination et/ou sanction publique officielle prononcée par des autorités statutaires ou réglementaires ainsi que de tout empêchement prononcé par un tribunal d'agir en qualité de membre d'un organe d'administration, de direction ou de surveillance d'un émetteur ou d'intervenir dans la gestion ou la conduite des affaires d'un émetteur au cours des cinq dernières années au moins. Déclaration précisant qu'aucune information ne doit être divulguée.	7.1.1, 7.1.2, 7.1.3 et 7.1.4	85, 97, 99
14.2.	Conflits d'intérêts au niveau des organes d'administration, de direction et de surveillance et de la direction générale	7.1.5	99
15.	RÉMUNÉRATION ET AVANTAGES	7.2	100
15.1.	Montant de la rémunération versée et avantages en nature octroyés par l'émetteur et ses filiales	7.2	100
15.2.	Montant total des sommes provisionnées ou constatées par ailleurs par l'émetteur ou ses filiales aux fins du versement de pensions, de retraites ou d'autres avantages	7.2.6	102
16.	FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION	7.3	102
16.1.	Date d'expiration du mandat actuel et période durant laquelle la personne est restée en fonction	7.1 et 7.3	85, 102
16.2.	Informations sur les contrats de service liant les membres des organes d'administration, de direction ou de surveillance à l'émetteur ou à l'une quelconque de ses filiales et prévoyant l'octroi d'avantages, ou une déclaration négative appropriée	7.3.4	113
16.3.	Informations sur le comité d'audit et le comité de rémunération de l'émetteur	7.1.3 et 7.3.1.2	97, 107
16.4.	Déclaration indiquant si l'émetteur se conforme, ou non, au régime de gouvernement d'entreprise en vigueur dans son pays d'origine	7.3.1	102
17.	SALARIÉS	Chapitre 8	114

Règlement (CE) 809/2004 de la Commission européenne du 29 avril 2004 – Annexe I		Document de base	
N°	Rubrique	Référence	Page(s)
17.1	Nombre de salariés à la fin de la période couverte par les informations financières historiques ou nombre moyen durant chaque exercice de cette période et répartition des salariés par principal type d'activité et par site	8.1	114
17.2.	Participation et stock options	7.2.3, 7.2.4 et 8.2	101, 102, 114
17.3.	Accord prévoyant une participation des salariés dans le capital de l'émetteur	8.3	118
18.	PRINCIPAUX ACTIONNAIRES	Chapitre 9	120
18.1.	«Nom de toute personne non membre d'un organe d'administration, de direction ou de surveillance détenant, directement ou indirectement, un pourcentage du capital social ou des droits de vote de l'émetteur devant être notifié en vertu de la législation nationale applicable ainsi que le montant de la participation détenue, ou à défaut, déclaration négative appropriée	9.1	120
18.2.	Droits de vote différents, ou déclaration négative appropriée	11.2.3	187
18.3.	Détention ou contrôle, direct ou indirect, de l'émetteur	9.1	120
18.4.	Accord, connu de l'émetteur, dont la mise en œuvre pourrait, à une date ultérieure entraîner un changement de son contrôle	9.2	124
19.	OPÉRATIONS AVEC DES APPARENTÉS	9.4	128
20.	INFORMATIONS FINANCIÈRES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIÈRE ET LES RÉSULTATS DE L'ÉMETTEUR	Chapitre 10	131
20.1.	Informations financières historiques	10.1	131
20.2.	Informations financières pro forma	Sans objet	
20.3.	États financiers	10.1	131
20.4.	Vérification des informations financières historiques annuelles	10.2	178
20.4.1.	Déclaration attestant que les informations financières historiques ont été vérifiées	10.2	178
20.4.2.	Autres informations contenues dans le document d'enregistrement ayant été vérifiées par les contrôleurs légaux	Sans objet	
20.4.3.	Indiquer la source et préciser l'absence de vérification des informations financières figurant dans le document d'enregistrement qui ne sont pas tirées des états financiers vérifiés de l'émetteur	Sans objet	
20.5.	Date des dernières informations financières vérifiées	10.1	131
20.6.	Informations financières intermédiaires et autres	Sans objet	
20.6.1.	Informations financières trimestrielles ou semestrielles publiées depuis la date des derniers états financiers et, le cas échéant, rapport d'examen ou d'audit	Sans objet	
20.6.2.	Informations financières intermédiaires, éventuellement non vérifiées, couvrant au moins les six premiers mois de l'exercice si le document d'enregistrement a été établi plus de neuf mois après la fin du dernier exercice vérifié	Sans objet	
20.7.	Politique de distribution des dividendes	10.4	179
20.7.1.	Dividende par action	Sans objet	
20.8.	Procédures judiciaires et d'arbitrage	10.5	180
20.9.	Changement significatif de la situation financière ou commerciale	10.6	181
21.	INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES	Chapitre 11	182
21.1.	Capital social	11.1	182
21.1.1.	Montant du capital souscrit, nombre d'actions autorisées, nombre d'actions émises et totalement libérées, nombre d'actions émises mais non totalement libérées, valeur nominale par action et rapprochement du nombre d'actions en circulation à la date d'ouverture et à la date de clôture de l'exercice	11.1.1	182, 183

Règlement (CE) 809/2004 de la Commission européenne du 29 avril 2004 – Annexe I		Document de base	
N°	Rubrique	Référence	Page(s)
21.1.2.	Actions non représentatives du capital	Sans objet	
21.1.3.	Nombre, valeur comptable et valeur nominale des actions détenues par l'émetteur, lui-même ou en son nom, ou par ses filiales	11.1.2	183
21.1.4.	Valeurs mobilières convertibles, échangeables ou assorties de bons de souscription	11.1.3	183
21.1.5.	Informations sur les conditions régissant tout droit d'acquisition ou toute obligation attaché(e) au capital souscrit, mais non libéré, ou sur toute entreprise visant à augmenter le capital	11.1.1, 11.1.2 et 11.1.3	182, 183
21.1.6.	Informations sur le capital de tout membre du Groupe faisant l'objet d'une option ou d'un accord conditionnel ou inconditionnel prévoyant de le placer sous option	Sans objet	
21.1.7.	Historique du capital social pour la période couverte par les informations financières historiques	11.1.4	184
21.2.	Acte constitutif et statuts	11.2	184
21.2.1.	Objet social	11.2.1	184
21.2.2.	Membres des organes d'administration, de direction et de surveillance	11.2.2	184
21.2.3.	Droits, privilèges et restrictions attachés à chaque catégorie d'actions existantes	11.2.3	187
21.2.4.	Actions nécessaires pour modifier les droits des actionnaires	11.2.4	188
21.2.5.	Convocation et conditions d'admission aux assemblées générales annuelles et aux assemblées générales extraordinaires des actionnaires	11.2.5	188
21.2.6.	Disposition de l'acte constitutif, des statuts, d'une charte ou d'un règlement de l'émetteur pouvant avoir pour effet de retarder, de différer ou d'empêcher un changement de son contrôle	11.2.6	189
21.2.7.	Disposition de l'acte constitutif, des statuts, d'une charte ou d'un règlement fixant le seuil au-dessus duquel toute participation doit être divulguée	11.2.7	189
21.2.8.	Conditions, imposées par l'acte constitutif et les statuts, une charte ou un règlement, régissant les modifications du capital, lorsque ces conditions sont plus strictes que la loi ne le prévoit	11.2.8	189
22.	CONTRATS IMPORTANTS	Chapitre 12	190
23.	INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS, DÉCLARATIONS D'EXPERTS ET DÉCLARATIONS D'INTÉRÊTS	Sans objet	
23.1.	Informations concernant les personnes ayant établi une déclaration ou un rapport	Sans objet	
23.2.	Attestation confirmant que les informations ont été fidèlement reproduites et qu'aucun fait n'a été omis qui rendrait les informations reproduites inexactes ou trompeuses	Sans objet	
24.	DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC	1.3	2
25.	INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS	4.3	21, 22, 23, 24



128, avenue du Maréchal de Lattre de Tassigny

87000 Limoges, France

tel: +33 (0)5 55 06 87 87

fax: +33 (0)5 55 06 88 88

www.legrandelectric.com