Bull Run

Version 2.13.1

Logitech International S.A. (LOGI)

Rapport d'investissement · Date du rapport : 2026-03-31

Généré le 2026-11-03 13:20

1. Fiche d'identité

Nom	Logitech International S.A.
Secteur	Technology
Industrie	Computer Hardware
Bourse	NASDAQ
Pays de cotation	United States

Référence

1.1 1.2

1.1 Modèle d'affaires

Logitech International S.A. conçoit et vend des périphériques informatiques et des appareils associés, comme des souris, des claviers, des webcams, du matériel de jeu et des équipements audio. Ses produits sont distribués dans le monde entier par des détaillants, des distributeurs, des boutiques en ligne et ses propres canaux de vente directe. L'entreprise complète ses appareils par des logiciels, des services en nuage et des applications mobiles, notamment autour de l'intelligence artificielle et de l'apprentissage automatique.

Référence

1.1.1

1.2 Données de marché

Prix actuel	93.28 USD
Capitalisation boursière	13.2 G USD

Référence

1.2.1

2. Diagnostic du Moat

2.1 Résumé du moat

Les éléments disponibles indiquent un avantage concurrentiel réel, mais non dominant: Logitech combine une réputation de marque dans les périphériques performants avec des résultats économiques durablement supérieurs à ceux d'un concurrent coté proche. Cette avance reste exposée à la concurrence par les prix et à l'imitation rapide des produits; elle est jugée modérée et susceptible de durer à moyen terme, soit environ 3 à 7 ans.

Référence

2.1.1 2.1.2 2.1.3

2.2 Type de moat identifié

La marque et la réputation des produits de performance constituent un avantage établi dans les périphériques, en particulier dans le jeu vidéo. Des joueurs professionnels de CS2 utilisent des produits Logitech, ce qui fournit un indice indépendant de leur réputation auprès d'utilisateurs exigeants.

L'efficacité structurelle et l'avantage de coûts sont également étayés par des marges et des rendements durablement supérieurs à ceux de Corsair, un concurrent coté présent dans les périphériques de jeu. Ces écarts indiquent une capacité à générer de meilleurs résultats économiques, même si les différences d'activités et de gammes de produits limitent la comparaison.

Référence

2.2.1 2.2.2 2.2.3

2.3 Preuves concrètes du moat

Dans les périphériques de performance, la marque peut compter parce que les acheteurs exigeants accordent de l'importance au confort, à la fiabilité, à la rapidité et à la constance des produits. Les listes de matériel utilisées par des professionnels de CS2 recensent de nombreux produits Logitech aux côtés de ceux de Razer, ZOWIE et SteelSeries, ce qui appuie l'existence d'une réputation dans ce segment. Toutefois, ces listes ne constituent pas une étude auditée des parts de marché, portent sur un seul jeu et ne permettent pas de mesurer la demande générale des consommateurs; leur date de publication n'est pas clairement établie.

L'avantage d'efficacité repose sur des résultats élevés maintenus dans le temps et supérieurs à ceux de Corsair. En FY2026, Logitech affichait une marge brute d'environ 43,1 %, une marge opérationnelle d'environ 16,2 % et un rendement du capital investi (ROIC), qui mesure le résultat généré par les capitaux engagés, d'environ 26,4 %. Sa marge brute dépassait d'environ 14,1 points celle de Corsair en FY2025, à environ 28,9 %; la marge opérationnelle de Corsair était proche de l'équilibre, à environ 0,14 %, et l'entreprise enregistrait une perte nette. Les marges de Logitech restent supérieures à 40 % en FY2024–FY2026, après une année de normalisation en FY2023, ce qui rend moins convaincante l'explication d'une simple hausse temporaire liée à la période COVID. L'écart reste significatif, mais Corsair vend aussi des composants et des systèmes, et les différences de gamme et de comptabilité ne permettent pas une comparaison parfaite.

Référence

2.3.1 2.3.2 2.3.3 2.3.4 2.3.5 2.3.6 2.3.7

2.4 Durabilité du moat

Les marges brutes de Logitech sont restées supérieures à 40 % en FY2024–FY2026, tandis que sa marge opérationnelle est remontée à environ 16 % en FY2026 après une période plus faible en FY2023. Cette continuité, ainsi que la réputation de ses produits de performance et une structure d'exploitation peu dépendante de la fabrication en propre, soutient la possibilité d'un avantage à moyen terme, estimé à 3–7 ans. Les caractéristiques des produits peuvent toutefois être copiées rapidement, et une durabilité de 10–20 ans n'est pas établie par les données ouvertes disponibles.

Référence

2.4.1 2.4.2 2.4.3 2.4.4

2.5 Menaces au moat

Plusieurs facteurs peuvent réduire l'avantage concurrentiel

- La concurrence intense sur les prix et les promotions, y compris celle des grandes marques et des marques propres des détaillants.
- L'imitation rapide des caractéristiques des produits, qui peut réduire la prime associée à la marque et comprimer les marges.
- Les variations des stocks chez les distributeurs et les canaux de vente, qui peuvent accroître le risque de rabais lorsque les stocks s'accumulent.
- Les problèmes de qualité ou les avis négatifs, susceptibles d'abîmer rapidement la préférence de marque.
- Les variations de la demande liées aux cycles d'achat des ordinateurs, des produits de jeu et des entreprises.

La concurrence cherche aussi à renforcer sa visibilité auprès des joueurs: Corsair a annoncé un partenariat exclusif de trois ans avec FaZe Esports, comprenant la fourniture de périphériques et le développement conjoint de produits de performance.

Référence

2.5.1 **2.5.2**

2.6 Comparaison avec les concurrents

Corsair est le concurrent coté le plus directement comparable dans les périphériques de jeu: ses souris, claviers, casques et équipements de diffusion en continu visent des clients passionnés et passent par des circuits de vente proches de ceux de Logitech. En FY2025, sa marge brute était d'environ 28,9 % et sa marge opérationnelle d'environ 0,14 %, contre respectivement environ 43,1 % et 16,2 % pour Logitech en FY2026. Cet écart indique une économie nettement plus favorable chez Logitech dans les catégories qui se recoupent, mais la comparaison est imparfaite, car Corsair vend également des composants et des systèmes. Son partenariat exclusif de trois ans avec FaZe Esports montre aussi une concurrence directe pour attirer les joueurs et recueillir leurs retours sur les produits.

Razer recoupe fortement Logitech dans les périphériques de jeu, mais les données ouvertes disponibles ne permettent pas de comparer ses résultats financiers ou ses parts de marché sur plusieurs années. SteelSeries est également présent dans ces périphériques; ses données financières et ses parts de marché privées ne sont pas accessibles dans les éléments examinés.

HP et Dell se recoupent avec Logitech dans les périphériques grand public et professionnels vendus avec des ordinateurs, mais leurs résultats sur les accessoires ne sont pas isolés de façon comparable. Dans la visioconférence et les appareils associés aux réunions professionnelles, HP Poly, Jabra, Cisco, Neat et Yealink sont aussi en concurrence avec l'offre Logitech pour les entreprises. Les suivis de marché disponibles pour ce segment étant payants, aucune comparaison ouverte et comparable des parts de marché ou des bases d'appareils installés n'a pu être établie.

Référence

2.6.1 **2.6.2** **2.6.3** **2.6.4**

2.7 Verdict Modéré

Logitech possède un avantage concurrentiel modéré: sa réputation auprès des utilisateurs exigeants et ses résultats économiques durablement supérieurs à ceux de Corsair appuient l'existence d'une différenciation réelle. Cet avantage n'est toutefois pas dominant ni assuré, car les produits peuvent être imités, les prix sont soumis à une forte pression et les données disponibles ne démontrent pas une domination générale du marché ni une forte fidélité liée à un écosystème.

Force du moat	modéré
Durabilité estimée	Moyen terme (3–7 ans)

Référence

2.7.1 **2.7.2** **2.7.3** **2.7.4** **2.7.5** **2.7.6**

3. Anomalies détectées

3.1 Résumé des anomalies détectées

Aucune anomalie concrète n'a été relevée dans les comptes, la liquidité, la rentabilité, le discours de la direction, les opérations ou la gouvernance. Les bénéfices sont confirmés par des flux de trésorerie solides, l'endettement est minime et les progrès de rentabilité concordent avec les évolutions de prix, de coûts et de produits. Les informations publiées et les pratiques de gouvernance ne révèlent pas de signal préoccupant.

Référence

3.1.1 3.1.2 3.1.3 3.1.4 3.1.5 3.1.6 3.1.7 3.1.8 3.1.9 3.1.10 3.1.11

3.2 Anomalies comptables

La qualité des comptes paraît élevée: les chiffres de bénéfice sont soutenus par les entrées de trésorerie, sans signe clair de comptabilisation agressive. À l'exercice 2026, le chiffre d'affaires atteint 4,86 milliards de dollars, avec une marge brute de 43,1 % et une marge d'exploitation de 16,2 %, des niveaux cohérents avec les années récentes plutôt qu'issus d'un bond soudain.

Les bénéfices se transforment bien en liquidités

- Les flux de trésorerie générés par l'activité atteignent environ 1,04 milliard de dollars, contre un bénéfice net d'environ 714 millions. Le rapport entre ces deux montants est d'environ 145 %: c'est rassurant, car les entrées de trésorerie dépassent le bénéfice comptable.
- Les flux de trésorerie disponibles, c'est-à-dire ce qui reste après les investissements nécessaires, s'élèvent à environ 980 millions de dollars, soit une marge d'environ 20 % des ventes.

Le chiffre d'affaires est comptabilisé à l'expédition des produits ou progressivement pour les services d'assistance et les abonnements. Les rabais accordés aux clients et les retours sont estimés à partir des demandes historiques. L'auditeur a signalé comme sujet d'estimation les provisions liées aux programmes clients, d'un montant de 211,9 millions de dollars, mais aucun retraitement des comptes, défaut de contrôle ou écart entre bénéfices et trésorerie ne vient indiquer une manipulation.

Les créances clients et les stocks n'affichent pas de gonflement anormal

- Le délai moyen de paiement des clients est d'environ 42 jours, au milieu de la fourchette récente de 40 à 50 jours. Le renouvellement des créances est d'environ 8,6 fois, signe de recouvrement régulier.
- Les stocks diminuent d'environ 504 millions de dollars en 2025 à 493 millions en 2026. Le nombre de jours de stock baisse d'environ 71 à 65 et leur rotation atteint environ 5,6 fois. Cette évolution prolonge la normalisation observée après les niveaux de stocks élevés de 2022 et 2023.
- Une provision pour pertes sur créances avait été notable en 2025 et a été en partie reprise en 2026; aucun signe d'augmentation inhabituelle de ces provisions n'est apparent.

Le « goodwill », ou écart d'acquisition, correspond à la valeur comptable payée au-delà des actifs nets lors d'un rachat. Il atteint environ 468 millions de dollars; le goodwill et les autres actifs incorporels totalisent environ 480 millions, soit près de 12 % des actifs. Le niveau des actifs tangibles reste solide et leur rendement dépasse 20 %. Aucune nouvelle dépréciation de goodwill ou d'actifs incorporels n'a été signalée en 2026; les pertes liées à des acquisitions antérieures sont déjà passées dans les comptes.

Référence

3.2.1 3.2.2 3.2.3 3.2.4 3.2.5 3.2.6 3.2.7 3.2.8

3.3 Anomalies dans la dette et la liquidité

La dette et la liquidité ne montrent pas de signe de tension. À la fin de l'exercice 2026, la dette totale, principalement liée aux contrats de location, est d'environ 89 millions de dollars, contre 1,75 milliard de trésorerie. Logitech dispose donc d'environ 1,66 milliard de dollars de trésorerie nette, c'est-à-dire que sa trésorerie dépasse largement sa dette.

Les indicateurs de dette sont très bas

- La dette représente environ 2,3 % des actifs et 0,04 fois les capitaux propres.
- Les intérêts à payer sont presque nuls et les flux de trésorerie d'exploitation couvrent la dette plus de 11 fois.
- Les dettes liées aux locations restent modestes au regard des flux de trésorerie; aucun emprunt obligataire ni crédit important susceptible de peser sur l'entreprise n'est signalé.

Les ratios de liquidité comparent les ressources disponibles aux paiements à court terme; les niveaux observés sont rassurants

- Le ratio courant, qui compare l'ensemble des actifs à court terme aux dettes à court terme, est d'environ 2,2.
- Le ratio rapide, qui exclut les stocks et mesure surtout la couverture par la trésorerie et les créances clients, est d'environ 1,85.
- Le ratio de trésorerie, qui ne retient que les liquidités, est d'environ 1,33.
- Le fonds de roulement, soit l'excédent des actifs à court terme sur les dettes à court terme, atteint environ 1,6 milliard de dollars.

Le délai entre le paiement des fournisseurs et l'encaissement des ventes, en tenant compte du temps passé en stock, s'est raccourci à environ 37 jours. Il était bien plus long pendant la hausse des stocks de 2022 et 2023. Les flux de trésorerie d'exploitation représentent environ 21 % des ventes et les flux disponibles environ 20 %, ce qui permet de financer confortablement les dividendes et les rachats d'actions. Les documents ne signalent ni clause financière restrictive imposée par un prêteur, ni crédit renouvelable utilisé, ni doute sur la poursuite de l'activité. Un incident de cybersécurité avec extraction de données en 2025 est mentionné; la direction affirme qu'il n'a pas eu d'impact important sur les résultats de 2026.

Référence

3.3.1 3.3.2 3.3.3 3.3.4 3.3.5

3.4 Anomalies dans la rentabilité

La rentabilité s'améliore sans indice clair de gonflement comptable. La marge brute passe de 41,6 % en 2024 à environ 43,0–43,1 % en 2025 et 2026. La marge d'exploitation, qui mesure ce qui reste des ventes après les coûts courants de l'activité, progresse de 13,7 % en 2024 à 14,4 % en 2025 puis 16,2 % en 2026. La direction attribue les gains de marge brute aux hausses de prix en Amérique du Nord, aux réductions de coûts des produits et à des effets de change favorables, en partie compensés par les promotions et les droits de douane. Les dépenses d'exploitation passent de 28,7 % à 27,2 % des ventes malgré une hausse des dépenses de recherche et développement, ce qui correspond à une amélioration mesurée de l'efficacité.

Les rendements et les entrées de trésorerie confortent cette lecture

- Le rendement des capitaux propres, c'est-à-dire le bénéfice rapporté aux sommes investies par les actionnaires, est d'environ 32 %.
- Le rendement du capital investi, qui mesure les bénéfices obtenus par rapport aux capitaux engagés dans l'activité, est d'environ 26 %. Ces niveaux sont élevés et proches des résultats historiques hors pics de la période pandémique.
- Les flux de trésorerie d'exploitation représentent environ 21 % des ventes et les flux de trésorerie disponibles environ 20 %. Cette forte conversion en liquidités rend moins probable que les marges reposent sur des dépenses simplement reportées ou comptabilisées de façon agressive.

Les coûts de restructuration représentent environ 0,2 % des ventes en 2026, comme en 2025, et sont liés à un plan de réduction des coûts largement achevé en 2026. Aucun important coût exceptionnel reclassé ou présenté comme exceptionnel malgré sa répétition n'a été relevé. Le risque principal reste la variation de la demande d'ordinateurs personnels et de jeux vidéo, plutôt qu'une anomalie des comptes.

Référence

3.4.1 3.4.2 3.4.3 3.4.4 3.4.5 3.4.6

3.5 Anomalies dans le discours de la direction

Aucun schéma important de discours trompeur n'apparaît, même si les occasions de vérifier des prévisions chiffrées de la direction sont limitées. Les prévisions finales de chiffre d'affaires et de bénéfice d'exploitation ajusté pour 2025 étaient proches des résultats réalisés. En 2026, les ventes progressent de 4,55 à 4,86 milliards de dollars et la marge d'exploitation de 14,4 % à 16,2 %, en cohérence avec les thèmes annoncés par la direction: maîtrise des coûts, innovation et développement des services logiciels. Aucun indicateur clé supprimé, redéfini ou objectif chiffré abandonné n'a été relevé.

Les explications publiées sur les coûts d'exploitation, les marges, les restructurations et l'amortissement concordent avec les comptes audités. Les risques liés à d'anciennes acquisitions et à l'incertitude des économies futures sont aussi reconnus. Le contrôle interne des comptes a été jugé efficace; le seul sujet d'estimation relevé par l'auditeur concerne les provisions des programmes clients, sans constat d'erreur ou de défaillance de contrôle. Une présentation parfois optimiste ne peut être exclue, mais aucun motif récurrent de prévisions trompeuses ou de pertes dissimulées n'a été trouvé.

Référence

3.5.1 3.5.2 3.5.3 3.5.4

3.6 Anomalies stratégiques ou opérationnelles

Aucun changement stratégique majeur ni incident opérationnel révélant une anomalie n'a été relevé pour l'exercice 2026. Les acquisitions passées ont parfois échoué et entraîné des dépréciations importantes, mais aucune acquisition ou cession majeure ni nouvelle dépréciation n'a bouleversé l'activité en 2026. Le goodwill reste dans une fourchette d'environ 464 à 468 millions de dollars par rapport à 2024–2025, et les autres actifs incorporels diminuent modestement au fil de leur amortissement.

Le plan de restructuration, lancé au quatrième trimestre de l'exercice 2025 et largement achevé en 2026, entraîne des coûts modestes, d'environ 0,2 % des ventes. Le poids des dépenses d'exploitation diminue d'environ 1,5 point de pourcentage sur un an, ce qui évoque une réduction des coûts mesurée plutôt qu'une transformation brutale. Les dépenses d'investissement, c'est-à-dire les sommes consacrées aux équipements et autres actifs durables, représentent environ 1,3 % des ventes; la recherche et le développement en représentent 6,5 %. Les rachats d'actions et les dividendes sont financés par les flux de trésorerie disponibles. L'incident de cybersécurité de 2025 a été divulgué; la direction affirme qu'il n'a pas eu d'effet important sur les résultats de 2026. Les erreurs d'acquisition passées restent un point de vigilance, sans constituer une anomalie nouvelle pour 2026.

Référence

3.6.1 3.6.2 3.6.3 3.6.4 3.6.5

3.7 Anomalies dans la rémunération et la gouvernance

La rémunération et la gouvernance comportent quelques points d'attention courants pour une grande entreprise technologique, mais aucun signe concret d'abus ou de transaction intéressée n'a été relevé.

La rémunération et son lien avec les résultats se présentent ainsi

- La rémunération totale du directeur général atteint environ 10,66 millions de dollars en 2026, contre une rémunération médiane des salariés d'environ 48 110 dollars, soit un rapport d'environ 222 pour 1. Ce niveau est élevé, même si la rémunération dépend en grande partie d'actions et de primes liées au chiffre d'affaires, au bénéfice d'exploitation ajusté — une mesure qui exclut certains éléments comptables — et au rendement total des actionnaires comparé à celui d'autres entreprises.
- Les paiements en actions représentent environ 2,3 % des ventes, un niveau important mais habituel dans le secteur. Le nombre moyen d'actions diluées passe d'environ 170 millions en 2022 à environ 148 millions en 2026: les rachats d'actions ont donc plus que compensé la dilution liée aux rémunérations en actions.

Le conseil d'administration est majoritairement indépendant et possède une présidence indépendante distincte de la direction générale. Le comité d'audit est entièrement indépendant. Les transactions avec des parties liées — opérations entre l'entreprise et des personnes ou entités qui lui sont proches — doivent être approuvées par un comité indépendant; aucune opération importante de ce type en 2026 n'a été mise en évidence. Les honoraires d'audit et les règles de préapprobation sont divulgués, sans signe de relation de conseil excessive susceptible de compromettre l'indépendance de l'auditeur. La faible détention directe d'actions par les dirigeants et le montant absolu élevé de la rémunération du directeur général méritent attention, mais les objectifs de performance, les règles de détention d'actions et les retours aux actionnaires en atténuent la portée.

Référence

3.7.1 3.7.2 3.7.3 3.7.4 3.7.5

3.8 Conclusion et niveau de risque Faible

Le risque d'anomalies est faible: les bénéfices sont largement confirmés par les entrées de trésorerie, tandis que la trésorerie nette importante et la dette minime laissent peu de pression financière susceptible d'encourager une présentation artificiellement favorable des comptes.

Référence

3.8.1 3.8.2 3.8.3 3.8.4 3.8.5

4. Analyse financière

4.1 Croissance et qualité des revenus

Le chiffre d'affaires a progressé sur la durée, même si les ventes de produits liés aux ordinateurs et aux jeux vidéo restent sensibles aux cycles de demande. La trajectoire à long terme est la suivante

- Les ventes passent d'environ 2,22 milliards de dollars en 2017 à 4,86 milliards en 2026, soit une croissance annuelle moyenne d'environ 9,1 % sur neuf ans. Cette progression témoigne d'une expansion durable plutôt que d'un seul bond ponctuel.
- Après les sommets de la période pandémique — 5,25 milliards de dollars en 2021 et 5,48 milliards en 2022 — les ventes se replient à une fourchette de 4,30 à 4,54 milliards en 2023–2025, avant de remonter à 4,86 milliards en 2026. Cette évolution traduit la normalisation des achats et des stocks après la pandémie, et non un déclin structurel établi.

Les ventes proviennent de plusieurs catégories de produits — souris, claviers, webcams, jeux vidéo et audio — et de plusieurs régions, avec une distribution en magasin, en ligne et directement aux clients. Cette diversité limite la dépendance à un seul produit. Les revenus d'intérêts restent faibles par rapport aux ventes et il n'y a pas de charges d'intérêts importantes: l'activité est donc principalement portée par la vente de produits et de solutions.

La qualité des ventes est soutenue par des marges élevées et une gestion des stocks plus efficace. La marge brute, soit la part des ventes restante après le coût des produits vendus, se situait autour de 35–38 % avant la pandémie, puis autour de 41–45 % après 2021, et atteint environ 43,1 % en 2026. Le délai moyen de paiement des clients est d'environ 42 à 50 jours et le stock correspond à environ 60 à 65 jours de ventes en 2024–2026, contre plus de 100 jours en 2022. Enfin, le chiffre d'affaires par action passe d'environ 13,6 dollars en 2017 à 33,0 dollars en 2026, aidé par la baisse du nombre d'actions après les rachats.

La principale limite reste la cyclicité des achats d'ordinateurs personnels et de jeux vidéo, ainsi que les corrections de stocks chez les distributeurs. Les produits à marge plus élevée et les fonctions logicielles renforcent la qualité de l'offre, sans supprimer l'exposition aux cycles du matériel électronique.

Référence

4.1.1 4.1.2 4.1.3 4.1.4

4.2 Rentabilité et efficacité opérationnelle

La rentabilité est forte pour une entreprise de matériel, même si elle varie avec la demande. La marge brute mesure ce qui reste des ventes après le coût des produits; son évolution est la suivante

- Elle est d'environ 36,5 % en 2017 et de 35–38 % en 2018–2020.
- Elle atteint environ 44,5 % en 2021, puis 41,3 % en 2022 et 38,2 % en 2023.
- Elle remonte à 41,6 % en 2024, puis à 43,1 % en 2025 et en 2026.

La marge d'exploitation indique la part des ventes qui subsiste après les coûts courants de l'activité. Son évolution montre une nette amélioration par rapport à l'avant-pandémie, mais aussi des variations de cycle

- Elle se situe autour de 9–10 % en 2017–2020, atteint 21,9 % en 2021, puis revient à 14,1 % en 2022 et à 10,1 % en 2023.
- Elle remonte ensuite à 13,7 % en 2024, 14,4 % en 2025 et 16,2 % en 2026. Le niveau de 2026 est nettement supérieur aux habitudes d'avant la pandémie.

Après impôts et autres éléments, la marge nette atteint environ 14,7 % en 2026, contre un niveau à un chiffre avant la pandémie et un sommet d'environ 18 % en 2021. C'est un résultat robuste pour une entreprise de matériel.

Les rendements du capital sont également élevés

- Le rendement des capitaux propres, qui rapporte le bénéfice aux sommes investies par les actionnaires, se situe habituellement autour de 20–32 %; il atteint 32,1 % en 2026, après 29,7 % en 2025 et 27,4 % en 2024.
- Le rendement du capital investi, qui mesure le bénéfice obtenu par rapport aux capitaux engagés dans l'activité, varie historiquement d'environ la mi-quinzaine à la fin de la vingtaine en pourcentage et atteint 26,4 % en 2026. C'est un niveau très fort pour une activité principalement matérielle.
- Le rendement des actifs tangibles, soit les actifs physiques après retrait des éléments incorporels, se situe autour de 18–26 %, ce qui confirme un modèle peu gourmand en actifs.

La maîtrise des coûts soutient ces résultats. La recherche et le développement représente environ 6–7 % des ventes ces dernières années, dont 6,5 % en 2026. Les frais de vente, de marketing et d'administration représentent environ 20–21 % des ventes, dont 20,3 % en 2026. Le poids total des dépenses d'exploitation reste dans la partie supérieure de la vingtaine en pourcentage des ventes; la hausse de la marge brute permet donc de dégager une part plus élevée de bénéfice. La rentabilité s'était tassée en 2023, avec une marge d'exploitation d'environ 10 %, mais l'entreprise est restée bénéficiaire et a retrouvé une marge de 13,7–16,2 % en 2024–2026. La rentabilité est donc forte, avec une sensibilité réelle aux cycles de demande.

Référence

4.2.1 4.2.2 4.2.3

4.3 Flux de trésorerie et conversion des profits

La conversion des bénéfices en trésorerie est excellente. Les flux de trésorerie d'exploitation représentent l'argent généré par l'activité courante; les comparer au bénéfice net indique dans quelle mesure les bénéfices comptables deviennent de l'argent réellement encaissé. En 2026, les chiffres sont favorables

- Le bénéfice net est d'environ 714 millions de dollars et les flux de trésorerie d'exploitation d'environ 1,037 milliard, soit environ 145 % du bénéfice net. Cette conversion est très bonne, en partie grâce à une libération de liquidités immobilisées dans le fonds de roulement.
- En 2024, les flux de trésorerie d'exploitation sont d'environ 1,15 milliard de dollars contre un bénéfice net de 612 millions, soit environ 187 %.
- En 2025, ils sont d'environ 843 millions contre un bénéfice net de 632 millions, soit environ 134 %.
- En 2022, la conversion est temporairement plus faible: environ 298 millions de dollars de flux d'exploitation contre 645 millions de bénéfice net, en raison de la constitution volontaire de stocks. La situation s'est ensuite inversée avec la normalisation des stocks.

Les dépenses d'investissement correspondent aux sommes consacrées aux équipements et autres actifs durables. Elles sont modestes: 62 millions de dollars en 2026, soit environ 1,3 % des ventes et 5,9 % des flux de trésorerie d'exploitation. Les flux de trésorerie disponibles, c'est-à-dire le montant restant après ces investissements, sont élevés

- Ils atteignent environ 1,38 milliard de dollars en 2021, 209 millions en 2022 et 442 millions en 2023.
- Ils s'élèvent à environ 1,09 milliard de dollars en 2024, 786 millions en 2025 et 976 millions en 2026.
- En 2024–2026, ils représentent environ 94–95 % des flux de trésorerie d'exploitation, ce qui reflète les faibles besoins d'investissement du modèle.

Le délai de conversion des stocks et des ventes en liquidités s'est raccourci après les perturbations liées à la pandémie

- Il était d'environ 79 jours en 2022 et 86 jours en 2023.
- Il passe à environ 46 jours en 2024, 53 jours en 2025 et 37 jours en 2026.

En 2026, les flux de trésorerie d'exploitation représentent environ 21,4 % des ventes et les flux disponibles environ 20,1 %. Cette génération de trésorerie élevée donne à l'entreprise une grande marge de manœuvre pour investir et rendre de l'argent aux actionnaires, malgré quelques périodes où les stocks immobilisent davantage de fonds.

Référence

4.3.1 4.3.2 4.3.3 4.3.4

4.4 Solidité du bilan

Le bilan offre une forte protection contre les difficultés financières. À la fin de l'exercice 2026, les ressources et dettes financières se présentent ainsi

- La trésorerie et les équivalents de trésorerie atteignent environ 1,75 milliard de dollars, contre une dette totale d'environ 89 millions, principalement liée aux contrats de location.
- La trésorerie nette est d'environ 1,66 milliard de dollars: l'entreprise détient donc bien plus de liquidités que de dette.
- La dette représente environ 2,3 % des actifs et 0,04 fois les capitaux propres. Les flux de trésorerie d'exploitation couvrent la dette plus de 11 fois, ce qui indique une capacité de remboursement très confortable.

Les réserves à court terme sont également solides. Le ratio courant, qui compare les actifs à court terme aux dettes à court terme, est d'environ 2,2. Le ratio rapide, qui exclut les stocks et mesure la couverture par les liquidités et les créances clients, est d'environ 1,8; le ratio de trésorerie, qui ne retient que l'argent disponible, est d'environ 1,33. Ces niveaux témoignent d'une couverture ample des paiements proches. Le fonds de roulement positif atteint environ 1,61 milliard de dollars et constitue un coussin important si la demande ou les approvisionnements se détériorent.

Le goodwill et les autres actifs incorporels totalisent environ 480 millions de dollars, soit environ 12 % des actifs. Il s'agit principalement de valeurs comptables associées à la marque et aux acquisitions; leur poids reste limité, tandis que la valeur des actifs hors incorporels demeure élevée. Le rendement des actifs tangibles atteint environ 21 % en 2026. Les capitaux propres passent d'environ 860 millions de dollars en 2017 à 2,22 milliards en 2026, malgré les dividendes et les rachats d'actions. L'entreprise ne dépend pas de manière importante d'emprunts bancaires à long terme ou d'obligations pour financer son activité.

Référence

4.4.1 4.4.2 4.4.3

4.5 Allocation du capital

Les investissements nécessaires au fonctionnement restent faibles, tandis que les dépenses de recherche et développement soutiennent les nouveaux produits et les logiciels. Les principaux choix d'allocation sont les suivants

- Les dépenses d'investissement représentent régulièrement environ 1–1,5 % des ventes; la recherche et le développement représente environ 6–7 % des ventes.
- Les dividendes absorbent généralement environ 15–33 % des bénéfices entre 2021 et 2026. Leur rendement se situe autour de 1,3–1,8 % ces dernières années, niveau modeste qui correspond davantage à un profil de croissance et de revenu qu'à une action principalement recherchée pour ses revenus.
- Les flux de trésorerie disponibles couvrent largement les dividendes et les investissements; les ratios de couverture dépassent généralement 3 fois en 2024–2026.
- Les rachats d'actions réduisent le nombre d'actions diluées d'environ 168–169 millions en 2020–2021 à environ 148 millions en 2026, soit une baisse de l'ordre de la mi-dizaine de pour cent sur six ans. Les dépenses annuelles de rachat représentent environ 0,41–0,59 milliard de dollars entre 2022 et 2026.

Les rachats sont financés par les flux de trésorerie disponibles tout en conservant une importante trésorerie nette, plutôt que par un recours marqué à l'emprunt. Le chiffre d'affaires par action et le bénéfice par action progressent plus vite que le chiffre d'affaires total, ce qui indique que les rachats ont contribué à la valeur par action au lieu de masquer une activité en recul. L'entreprise ne s'est pas lancée dans de grandes acquisitions très endettées; les acquisitions, lorsqu'elles ont lieu, restent modérées et financées par les flux de trésorerie. L'ensemble privilégie le financement de la recherche et de la croissance interne, le maintien d'une réserve de trésorerie et le retour du surplus aux actionnaires.

Référence

4.5.1 4.5.2 4.5.3

4.6 Résumé élevée

La croissance durable, les marges élevées et la conversion importante des bénéfices en trésorerie s'appuient sur une trésorerie nette abondante. Cette combinaison donne à Logitech une forte capacité à financer son activité et à traverser les ralentissements sans dépendre de nouveaux emprunts.

Référence

4.6.1 4.6.2 4.6.3 4.6.4 4.6.5

5. Évaluation de la Gestion

5.1 Qualité et stabilité de l'équipe de direction

L'équipe dirigeante réunit des cadres expérimentés, mais a connu plusieurs changements récents. Hanneke Faber est directrice générale depuis décembre 2023. Ses fonctions internationales de haut niveau ont notamment porté sur les activités mondiales de nutrition d'Unilever. Matteo Anversa est directeur financier depuis septembre 2024; il a passé 16 ans chez GE, puis occupé des postes de direction financière chez Gentherm, Ferrari, FCA et Myers Industries. Samantha Harnett, directrice juridique, apporte davantage de continuité.

La succession des changements au sommet explique pourquoi l'équipe actuelle ne peut pas encore être considérée comme durablement stable

- Bracken Darrell a quitté la direction générale en 2023.
- Charles Boynton a quitté le poste de directeur financier après un peu plus d'un an; Meeta Sunderwala a assuré l'intérim avant l'arrivée de Matteo Anversa.
- Prakash Arunkundrum, président de Logitech for Business, a démissionné en septembre 2025 après plus de dix ans dans l'entreprise.

Le remplacement de Wendy Becker par Guy Gecht à la présidence indépendante du conseil en 2025 s'est déroulé de façon ordonnée. Faber et Anversa apportent une expérience pertinente des activités internationales et de la finance, mais leur parcours antérieur ne fournit que peu de résultats d'entreprise mesurés de façon indépendante. Ces références ne suffisent donc pas, à elles seules, à établir un bilan éprouvé chez Logitech.

Référence

5.1.1 5.1.2 5.1.3 5.1.4 5.1.5 5.1.6 5.1.7 5.1.8 5.1.9 5.1.10
5.1.11 5.1.12 5.1.13 5.1.14 5.1.15 5.1.16 5.1.17 5.1.18 5.1.19
5.1.20

5.2 Historique de performance de la direction

Pendant les exercices complets de Hanneke Faber à la tête de Logitech, le chiffre d'affaires publié est passé de 4,55 milliards de dollars en 2025 à 4,86 milliards en 2026. La marge opérationnelle selon les normes comptables américaines est montée de 14,4 % à 16,2 %. Le rendement du capital investi, qui mesure le profit généré par rapport aux capitaux mobilisés, a progressé de 23,8 % à 26,4 %.

Cette amélioration intervient après un creux, mais les résultats ont aussi varié avec le cycle: la marge opérationnelle était de 21,9 % en 2021, a reculé à 10,1 % en 2023, puis s'est redressée à 16,2 % en 2026. La reprise témoigne d'une exécution encourageante après la normalisation de la demande, tandis que les à-coups liés aux achats exceptionnels de la période pandémique et aux cycles des ordinateurs et du jeu vidéo compliquent l'attribution des résultats à la direction. La croissance et la rentabilité de longue durée de Logitech couvrent également des équipes dirigeantes antérieures.

La rémunération apporte un autre indice de performance opérationnelle: sur la période 2024-2026, les unités d'actions attribuées sous condition de performance ont été acquises à 193 % de leur objectif. Ce résultat reposait sur le chiffre d'affaires, le résultat opérationnel cumulé et un rendement total pour les actionnaires supérieur à celui de ses références, au 73e centile. Toutefois, Faber et Anversa ont encore peu d'ancienneté chez Logitech, et Anversa n'a pas été directeur financier pendant toute la période 2025-2026. Leurs fonctions antérieures, notamment dans de grandes entreprises de consommation et dans des postes financiers internationaux, appuient leur compétence, mais les informations publiques examinées ne mesurent pas de façon indépendante les rendements pluriannuels de ces entreprises. La confiance repose donc davantage sur les progrès opérationnels récents et l'expérience financière que sur un long bilan personnel pouvant leur être attribué sans ambiguïté.

Référence

5.2.1 5.2.2 5.2.3 5.2.4 5.2.5 5.2.6 5.2.7 5.2.8 5.2.9 5.2.10
5.2.11 5.2.12 5.2.13 5.2.14 5.2.15

5.3 Alignement avec les actionnaires

L'alignement avec les actionnaires est mitigé. Une grande partie de la rémunération des principaux dirigeants dépend d'actions et de résultats, avec des mesures portant notamment sur

- la croissance du chiffre d'affaires et le résultat opérationnel ajusté;
- le rendement total pour les actionnaires par rapport à un groupe de comparaison;
- les flux de trésorerie d'exploitation et la rotation des stocks.

Le bonus annuel de 2026 a atteint 152 % de l'objectif. La première année du nouveau cycle d'actions liées à la performance a atteint 164 % de l'objectif, sous réserve d'un ajustement fondé sur le rendement total pour les actionnaires sur trois ans. Ces résultats supérieurs à la cible sont cohérents avec une bonne performance, mais montrent aussi que la rémunération peut fortement augmenter lors d'une bonne année. La rémunération totale déclarée de la directrice générale s'élevait à 10,66 millions de dollars, dont 6,0 millions en attributions d'actions et 2,565 millions en rémunération incitative annuelle.

La participation directe des dirigeants reste limitée

- Hanneke Faber détenait 14 815 actions.
- Matteo Anversa en détenait 7 602.
- Samantha Harnett en détenait 55 317, y compris les actions pouvant être acquises dans les 60 jours.
- Les administrateurs et principaux dirigeants réunis détenaient environ 0,15 % des actions en circulation.

Des règles minimales de détention et l'interdiction de vendre les actions reçues après impôts avant d'avoir atteint ces règles renforcent l'incitation à long terme, sans équivaloir à une participation personnelle importante. La rémunération de la directrice générale représentait 222 fois la rémunération médiane des salariés, qui était de 48 110 dollars.

Les rachats d'actions ont plus que compensé l'émission d'actions liée aux rémunérations: le nombre moyen pondéré d'actions diluées est passé de 170,4 millions en 2022 à 148,2 millions en 2026, malgré des charges de rémunération en actions équivalant à environ 2,3 % des ventes en 2026. Logitech indique avoir rendu 768 millions de dollars aux actionnaires en 2026 sous forme de dividendes et de rachats. La baisse du nombre d'actions, conjuguée à la trésorerie nette, est favorable à l'alignement, mais la part détenue directement par les dirigeants demeure faible.

Référence

5.3.1 5.3.2 5.3.3 5.3.4 5.3.5 5.3.6 5.3.7 5.3.8 5.3.9 5.3.10 5.3.11 5.3.12 5.3.13

5.4 Transparence et qualité du discours

La communication de Logitech est assez précise pour être vérifiée et correspond généralement aux résultats observés. Les prévisions de ventes pour l'exercice 2025 ont été révisées au cours de l'année. En janvier 2025, la société prévoyait des ventes de 4,54 à 4,57 milliards de dollars; le chiffre d'affaires finalement publié s'est établi à 4,555 milliards. Le résultat opérationnel ajusté de 774,6 millions de dollars a légèrement dépassé la fourchette annoncée de 755 à 770 millions. Cette prévision de fin d'exercice était donc proche du résultat, même si les révisions montrent que la visibilité était moins bonne plus tôt dans l'année.

Les explications des résultats 2026 donnent des facteurs concrets que le lecteur peut confronter aux chiffres: la marge brute a légèrement augmenté à 43,1 %, grâce aux prix, à la baisse des coûts de produits et à un effet de change favorable, en partie compensés par les promotions et les droits de douane. Les charges d'exploitation représentaient 27,2 % des ventes, contre 28,7 % en 2025, tandis que les dépenses de recherche et développement ont augmenté.

Les comptes audités et le rapport du commissaire aux comptes apportent des contrôles supplémentaires. L'audit a relevé un risque d'estimation concernant 211,9 millions de dollars de provisions liées aux programmes clients, un domaine important de jugement comptable, mais pas une preuve en soi d'anomalie. L'auditeur a conclu que le contrôle interne de l'information financière était maintenu à tous égards importants. Dans l'ensemble, les informations publiées sont suffisamment détaillées pour être examinées, mais une prévision annuelle réussie ne prouve pas une exactitude constante des prévisions.

Référence

5.4.1 5.4.2 5.4.3 5.4.4 5.4.5 5.4.6 5.4.7

5.5 Discipline opérationnelle

Les résultats et les choix financiers témoignent d'une discipline opérationnelle plutôt solide. Entre 2025 et 2026, les charges d'exploitation ont peu augmenté en dollars tout en passant de 28,7 % à 27,2 % des ventes. Les dépenses de recherche et développement sont restées financées, à hauteur de 6,5 % des ventes en 2026. Les autres éléments de l'exercice 2026 montrent une capacité à investir et à rendre des fonds aux actionnaires sans dette importante

- Les investissements en immobilisations représentaient environ 1,3 % du chiffre d'affaires.
- Les activités ont généré environ 1,04 milliard de dollars de trésorerie.
- L'entreprise a conservé une trésorerie nette et financé dividendes et rachats d'actions sans recourir à un endettement notable.
- Le nombre moyen pondéré d'actions diluées a diminué d'environ 13 % entre 2022 et 2026.

Le bilan d'acquisitions est moins net. Le rapport annuel de Logitech reconnaît que plusieurs acquisitions antérieures n'ont pas réussi et ont entraîné d'importantes dépréciations. Cette expérience invite à ne pas supposer que toutes les acquisitions passées ont créé de la valeur. Aucun élément examiné n'établit toutefois une acquisition fortement destructrice de valeur en 2026 ni ne permet d'attribuer les échecs anciens à la directrice générale ou au directeur financier actuels. La gestion actuelle du capital paraît prudente et financée par la trésorerie générée. Les économies de restructuration et les gains d'efficacité futurs restent moins certains que les marges déjà publiées.

Référence

5.5.1 5.5.2 5.5.3 5.5.4 5.5.5 5.5.6

5.6 Gouvernance et risques de conflits d'intérêts

Les règles formelles de gouvernance sont relativement solides. Le conseil compte 11 membres, dont 10 sont considérés indépendants selon les règles du Nasdaq; la directrice générale est l'exception. Le passage de Wendy Becker à Guy Gecht à la présidence du conseil en 2025 a maintenu une séparation entre les fonctions de directeur général et de président. Le comité d'audit est composé uniquement d'administrateurs indépendants non exécutifs. Il s'est réuni neuf fois en 2026 et a tenu six séances à huis clos avec l'auditeur.

Les règles décrites imposent l'approbation préalable du conseil pour toute dérogation au code de conduite accordée à un administrateur ou à un dirigeant, ainsi que l'approbation d'un comité indépendant pour les opérations déclarables avec des parties liées, c'est-à-dire des personnes ou entités ayant un lien avec l'entreprise ou ses dirigeants. Aucun cas important de ce type n'a été établi dans les informations examinées. Les fonctions extérieures méritent d'être surveillées, sans constituer à elles seules la preuve d'un conflit: Hanneke Faber siège au conseil de Tapestry et à son comité d'audit, tandis que Matteo Anversa siège aux conseils de Strattec et d'AAL Scientifics.

Le rapport de rémunération de la directrice générale, 222 fois supérieur au salaire médian, et sa présence au conseil constituent des points de vigilance. Le président indépendant et les comités du conseil limitent ces risques. Le document indique aussi environ 503 000 dollars d'honoraires de conseil versés à PwC, dont 57 000 dollars pour des conseils sur la rémunération des principaux dirigeants. Le comité a évalué l'indépendance de ce consultant, tandis que KPMG était l'auditeur indépendant des états financiers.

Référence

5.6.1 5.6.2 5.6.3 5.6.4 5.6.5 5.6.6 5.6.7 5.6.8 5.6.9 5.6.10

5.7 Points forts et points faibles de la gestion modérée

La qualité de la direction est modérée: les résultats vérifiables sont encourageants, mais la durée encore courte de l'équipe actuelle ne permet pas d'établir si cette performance se maintiendra au-delà d'un cycle complet.

Points forts :

- Bonne exécution opérationnelle récente : la marge opérationnelle selon les normes comptables américaines a remonté à 16,2 % et le rendement du capital investi, mesure du profit généré par rapport aux capitaux mobilisés, à 26,4 % en 2026 après le creux de 2023.
- La structure de coûts a été gérée avec efficacité tout en continuant à financer le développement des produits ; la recherche et le développement représentait environ 6,5 % des ventes en 2026.
- Allocation prudente du capital : la génération de trésorerie et la trésorerie nette ont financé dividendes et rachats d'actions, tandis que le nombre moyen pondéré d'actions diluées a nettement diminué.
- La rémunération des dirigeants comprend des actions liées à des résultats pluriannuels et à la performance opérationnelle et boursière, ainsi que des règles minimales de détention et de conservation des actions.
- La surveillance du conseil s'appuie sur un président indépendant distinct du directeur général, 10 administrateurs indépendants sur 11, un comité d'audit indépendant et des échanges importants avec l'auditeur.
- La prévision de ventes pour la fin de l'exercice 2025 était proche du résultat publié, et les rapports de 2026 exposent des facteurs précis pouvant être vérifiés dans les résultats.

Points faibles :

- L'équipe de direction générale et financière est relativement récente et a peu d'expérience commune sur un cycle complet ; plusieurs changements ont touché les postes de directeur financier et de direction des activités.
- La participation directe des administrateurs et principaux dirigeants est faible : ils détenaient ensemble environ 0,15 % des actions, ce qui limite l'alignement par la détention malgré les rémunérations en actions.
- La rémunération de la directrice générale est élevée par rapport à celle des salariés, avec un rapport de 222 pour 1, et les bonus annuels ainsi que les attributions d'actions peuvent largement dépasser leur objectif.
- La demande exceptionnelle liée à la pandémie, les cycles des ordinateurs et du jeu vidéo ainsi que les variations de stocks rendent les résultats en partie dépendants du cycle, plutôt que représentatifs de la seule qualité de la direction.
- Le rapport annuel de Logitech reconnaît des acquisitions passées infructueuses ayant entraîné d'importantes dépréciations ; le bilan historique des acquisitions est donc mitigé.
- Certaines réussites professionnelles des dirigeants sont décrites dans leurs biographies, mais les informations examinées ne mesurent pas indépendamment les résultats obtenus dans leurs entreprises précédentes.

Référence

5.7.1 5.7.2 5.7.3 5.7.4 5.7.5 5.7.6

6. Valeur Intrinsèque

Résultats synthétiques des trois scénarios

Scénario	Valeur d'entreprise	Valeur des actions	Valeur par action	Prix de marché actuel	Marge de sécurité
Prudent	6,2 milliards USD	7,8 milliards USD	54.38 USD	93.32 USD	-71.6%
Réaliste	8,5 milliards USD	10,2 milliards USD	70.62 USD	93.32 USD	-32.1%
Optimiste	10,5 milliards USD	12,2 milliards USD	84.80 USD	93.32 USD	-10.0%

6.1 Méthode utilisée

L'estimation repose sur une actualisation des flux de trésorerie disponibles (DCF), c'est-à-dire la valeur présente de la trésorerie que l'activité devrait dégager. Des projections annuelles sur dix ans sont suivies d'une valeur de continuation supposant une croissance à long terme. Cette méthode convient à Logitech, dont l'activité nécessite relativement peu d'investissements, génère régulièrement de la trésorerie disponible, rend du capital par des rachats et des dividendes et dispose d'une trésorerie nette. La valeur est donc ancrée dans la trésorerie à long terme plutôt que dans le bénéfice comptable ou dans des multiples de marché à court terme. Le calcul est construit pour respecter le rendement annuel minimum exigé par un investisseur, et non pour estimer une juste valeur fondée sur le rendement moyen du marché.

Référence

6.1.1

6.2 Hypothèses communes aux scénarios

Le tableau ci-dessous présente les hypothèses communes aux scénarios et les données financières qui servent de point de départ au modèle. Elles ont été choisies pour traduire le rendement minimum recherché, la croissance à long terme d'une activité mondiale arrivée à maturité et la trésorerie nette publiée à la clôture de l'exercice 2026. Les données historiques, la période récente disponible et le nombre d'actions en circulation fournissent le cadre de comparaison et de calcul; les trajectoires futures varient ensuite selon le scénario.

Hypothèses générales de valorisation

Hypothèse	Valeur	Justification
Taux d'actualisation	15.0%	Le taux traduit le rendement minimum demandé par l'investisseur. La génération de trésorerie, la trésorerie nette et le rendement élevé du capital soutiennent l'hypothèse de base, tandis que la force concurrentielle seulement modérée et la cyclicité de la demande justifient de ne pas réduire ce seuil. Le scénario prudent retient un seuil supérieur pour tenir compte de ces incertitudes.
Taux de croissance terminal par défaut	2.5%	L'hypothèse de long terme correspond à une entreprise mondiale mature de périphériques, dont la croissance nominale devrait rester modeste. Elle évite de supposer une croissance perpétuelle supérieure à celle de l'économie, tout en tenant compte de la marque durable de Logitech et du renouvellement régulier des produits.
Dette nette	-1,7 milliards USD	À la clôture de l'exercice 2026, la trésorerie et les équivalents de trésorerie dépassaient largement la dette totale. Cette trésorerie nette est ajoutée à la valeur des activités pour obtenir la valeur revenant aux actionnaires.
Prix actuel	93.32 USD	

Référence

6.2.1 6.2.2 6.2.3

6.3 Scénario prudent

Le scénario prudent suppose que Logitech évolue dans un marché de périphériques arrivé à maturité, soumis aux promotions, à la pression sur les prix et à une demande cyclique. La croissance est donc limitée, et les marges de trésorerie disponibles reviennent vers un niveau inférieur à celui des périodes récentes, sous l'effet de la normalisation du fonds de roulement et de la concurrence. Les rachats d'actions se poursuivent, mais à un rythme modeste, sans supposer qu'ils resteront aussi importants indéfiniment.

Ce scénario porte le rendement exigé à 16 %, au-dessus du minimum de l'investisseur, car l'avantage concurrentiel est modéré et limité dans le temps, tandis que la pression sur les prix et la cyclicité des ordinateurs et du jeu vidéo ajoutent de l'incertitude. Il ramène aussi la croissance à très long terme à 2 %: cette hypothèse prudente correspond à une activité matérielle mature susceptible de croître à peu près au rythme de l'inflation et d'une faible croissance réelle, sans preuve suffisante d'une forte expansion structurelle du marché.

Projection DCF – Prudent (USD)

Taux d'actualisation **16.0%** Croissance terminale **2.0%** Dette nette **-1,7 milliards USD**

n	Année	Chiffre d'affaires	Marge FCF	FCF	Facteur d'actualisation	FCF actualisé	Justification – chiffre d'affaires	Justification – marge FCF	Actions en circulation
-2	2024	4,3 milliards USD	25.3%	1,1 milliards USD	—	—			158,2 millions
-1	2025	4,6 milliards USD	17.3%	786,5 millions USD	—	—			152,8 millions
0	2026	4,9 milliards USD	20.1%	975,6 millions USD	—	—			148,2 millions
TTM	2027-Q2	5,0 milliards USD	19.2%	953,2 millions USD	—	—			143,8 millions
1	2027	5,1 milliards USD	17.5%	884,1 millions USD	0.862	762,2 millions USD	Croissance de quelques pour cent, tandis que la normalisation post-COVID s'estompe et que l'activité suit le cycle général des ordinateurs et périphériques; cette hypothèse prévoit une progression limitée des volumes, avec un certain soutien de la gamme grâce aux périphériques haut de gamme pour le jeu et la création, mais les pressions promotionnelles persistantes plafonnent la croissance.	Baisse par rapport aux marges élevées de flux de trésorerie disponible (FCF) des exercices 2024 à 2026, les effets favorables du fonds de roulement se normalisant; cette hypothèse prévoit que les investissements continus en recherche et développement et les promotions maintiennent la marge de FCF sous le niveau d'environ 20 % de l'exercice 2026.	142,3 millions Les rachats d'actions compensent à peu près les rémunérations en actions, mais à un rythme inférieur à celui des exercices 2022 à 2026 en raison d'une valorisation plus élevée; la baisse nette est modeste, d'environ 1 %.
2	2028	5,2 milliards USD	17.0%	876,0 millions USD	0.743	651,0 millions USD	Encore environ 2 % de croissance, en supposant une demande issue de catégories arrivées à maturité; elle repose surtout sur les cycles de remplacement et de mise à niveau, ainsi que sur de modestes gains de parts de marché, plutôt que sur un changement radical de la taille du marché adressable total.	Légère normalisation supplémentaire, les réductions de coûts et les gains de prix observés durant l'exercice 2026 étant progressivement disputés par la concurrence; le modèle reste peu gourmand en capital, avec de faibles investissements.	141,0 millions Les rachats se poursuivent, avec une baisse nette du nombre d'actions d'environ 0,9 %, tandis que les liquidités excédentaires sont restituées aux actionnaires et que la direction reste prudente.
3	2029	5,3 milliards USD	17.0%	893,6 millions USD	0.641	572,5 millions USD	Environ 2 % de croissance, les périphériques restant largement portés par le remplacement; cette hypothèse ne prévoit pas de forte hausse liée à une acquisition, conformément à une activité de fusions-acquisitions historiquement modérée.	Stabilisation autour de 17 %, ce qui correspond à un avantage concurrentiel durable mais non dominant et à une concurrence vive dans le matériel; ce niveau reste inférieur aux années récentes de conversion de trésorerie maximale.	139,8 millions Les rachats se poursuivent, mais ralentissent progressivement, l'entreprise privilégiant le maintien d'une trésorerie nette et la couverture du dividende; la baisse est d'environ 0,9 %.
4	2030	5,4 milliards USD	17.0%	911,4 millions USD	0.552	503,4 millions USD	Environ 2 % de croissance, reflétant un secteur stable mais cyclique; Logitech conserverait sa position, tout en faisant face à la concurrence des distributeurs, des marques de distributeur et d'autres marques.	La stabilité de la marge suppose que les prix et les promotions compensent les gains d'efficacité de la chaîne d'approvisionnement; la structure reste peu gourmande en capital, les investissements représentant historiquement environ 1 à 1,5 % du chiffre d'affaires.	138,6 millions La baisse nette annuelle du nombre d'actions est d'environ 0,9 %, les rachats dépassant les actions attribuées en rémunération.
5	2031	5,5 milliards USD	17.0%	929,7 millions USD	0.476	442,6 millions USD	Environ 2 % de croissance, l'activité restant mature; cette hypothèse ne prévoit pas de changement radical et durable de la croissance lié à la monétisation de l'intelligence artificielle ou des logiciels, au-delà d'améliorations progressives des produits.	Aucune amélioration supplémentaire n'est retenue compte tenu de la durée modérée de l'avantage concurrentiel (3 à 7 ans) et de l'intensité de la concurrence; la conversion en trésorerie reste saine.	137,4 millions Les rachats, financés par le flux de trésorerie disponible, se poursuivent à un rythme modeste tout en préservant une trésorerie nette.
6	2032	5,6 milliards USD	17.0%	948,3 millions USD	0.410	389,2 millions USD	Environ 2 % de croissance, soit essentiellement l'inflation plus une légère progression des volumes et de la composition des ventes; cela traduit une vision prudente de la croissance à long terme des catégories de produits.	La marge de FCF à régime stable suppose que le fonds de roulement ne constitue pas une source durable de trésorerie, comme cela a été le cas certaines années récentes; elle reflète un cycle normalisé.	136,3 millions Le nombre d'actions continue de diminuer modestement, les rachats étant maintenus sans être intensifiés.
7	2033	5,7 milliards USD	17.0%	967,2 millions USD	0.354	342,2 millions USD	Environ 2 % de croissance, Logitech restant une marque forte, mais la croissance du secteur étant limitée; cette hypothèse suppose une distribution stable et une part stable des ventes directes aux consommateurs.	La stabilité de la marge suppose que l'entreprise doit réinvestir en recherche et développement (environ 6 à 7 % du chiffre d'affaires historiquement) pour défendre ses parts de marché, ce qui limite son expansion.	135,2 millions La baisse nette est d'environ 0,8 %, les rachats se poursuivant, mais la valorisation pouvant en limiter le rythme.
8	2034	5,8 milliards USD	17.0%	986,6 millions USD	0.305	300,9 millions USD	Environ 2 % de croissance, reflétant des cycles de remplacement stables pour les claviers et les souris, ainsi qu'une croissance modeste des segments du jeu et de la création.	La marge de FCF à régime stable reste prudente pour une entreprise centrée sur le matériel, malgré une bonne conversion de trésorerie historique.	134,2 millions La baisse nette est d'environ 0,7 %, les rachats étant légèrement moins efficaces pour réduire le nombre d'actions lorsque les cours sont plus élevés.

9	2035	5,9 milliards USD	17.0%	1,0 milliard USD	0.263	264,6 millions USD	Environ 2 % de croissance, en supposant la saturation des marchés matures; aucune expansion majeure du marché adressable total n'est prévue.	La marge reste à un niveau stable; cette hypothèse ne prévoit ni recours accru important à l'endettement, ni hausse marquée des investissements, et suppose une politique de dividendes stable.	133,2 millions La baisse nette est d'environ 0,7 %, grâce à la poursuite des rachats d'actions.
10	2036	6,0 milliards USD	17.0%	1,0 milliard USD	0.227	232,7 millions USD	Environ 2 % de croissance; à long terme, Logitech devrait progresser à peu près au rythme du produit intérieur brut nominal dans les marchés qu'elle dessert, mais ce scénario reste en deçà en raison de l'intensité de la concurrence.	La marge de l'année terminale est maintenue à environ 17 %, un niveau normalisé inférieur aux sommets récents pour tenir compte d'un possible retour à la moyenne des promotions et des prix.	132,2 millions La baisse nette est d'environ 0,7 %; l'entreprise continuerait à restituer des liquidités tout en conservant une trésorerie nette importante.
t		—	—	1,0 milliard USD	0.227	1,7 milliards USD			—

VALEUR D'ENTREPRISE
6,2 milliards USD

VALEUR DES ACTIONS
7,8 milliards USD

VALEUR PAR ACTION
54.38 USD

Référence

6.3.1 **6.3.2** **6.3.3** **6.3.4**

6.4 Scénario réaliste

Le scénario réaliste suppose une normalisation après le recul postérieur à la pandémie: la croissance est plus soutenue au début, puis ralentit progressivement à mesure que le marché mature. Les marges de trésorerie disponibles restent proches des niveaux récents au départ, puis diminuent légèrement. Cette trajectoire tient compte de marges brutes plus élevées qu'avant 2021, tout en reconnaissant que la concurrence limite les possibilités d'amélioration durable. Les rachats d'actions se poursuivent, dans la continuité de la réduction déjà observée du nombre d'actions. L'hypothèse de long terme reste celle d'une croissance nominale modeste d'une entreprise mature.

Projection DCF – Réaliste (USD)

Taux d'actualisation **15.0%** Croissance terminale **2.5%** Dette nette **-1,7 milliards USD**

n	Année	Chiffre d'affaires	Marge FCF	FCF	Facteur d'actualisation	FCF actualisé	Justification – chiffre d'affaires	Justification – marge FCF	Actions en circulation
-2	2024	4,3 milliards USD	25.3%	1,1 milliards USD	—	—			158,2 millions
-1	2025	4,6 milliards USD	17.3%	786,5 millions USD	—	—			152,8 millions
0	2026	4,9 milliards USD	20.1%	975,6 millions USD	—	—			148,2 millions
TTM	2027-Q2	5,0 milliards USD	19.2%	953,2 millions USD	—	—			143,8 millions
1	2027	5,2 milliards USD	19.0%	988,1 millions USD	0.870	859,3 millions USD	Croissance d'environ 5 % tandis que l'activité poursuit son rebond de l'exercice 2026, avec des stocks de distribution revenus à la normale; la demande dans les périphériques essentiels reste stable, tandis que la composition des ventes s'améliore dans les segments du jeu vidéo et des créateurs de contenu, avec un certain apport des fonctionnalités de l'écosystème rendues possibles par les logiciels.	La marge de flux de trésorerie disponible (FCF) se maintient près du niveau des douze derniers mois (~19 %), grâce à la poursuite de faibles dépenses d'investissement et d'une forte conversion en trésorerie; le fonds de roulement ne procure pas un soutien aussi important qu'en 2024/2026, mais reste bien géré.	141,6 millions Les rachats d'actions se poursuivent, financés par les flux de trésorerie disponibles et compensant la rémunération en actions (SBC); une diminution nette des actions d'environ 1,5 % est supposée, conformément à la baisse observée ces dernières années.
2	2028	5,5 milliards USD	19.0%	1,0 milliard USD	0.756	784,5 millions USD	Croissance d'environ 5 % grâce au maintien d'une rentabilité supérieure à celle des pairs (marge brute >40 %, rendement élevé du capital investi, c'est-à-dire le rendement généré par les capitaux utilisés) et à des gains modestes de parts de marché dans les catégories haut de gamme malgré la concurrence.	La marge reste stable, les mesures de tarification et de maîtrise des coûts des produits compensant en grande partie les promotions concurrentielles; le modèle nécessitant peu de capitaux reste intact.	139,4 millions Diminution nette d'environ 1,6 % grâce à la poursuite des rachats; la direction est supposée continuer à privilégier les actionnaires et le bilan à rester en trésorerie nette.
3	2029	5,7 milliards USD	19.0%	1,1 milliards USD	0.658	716,3 millions USD	Croissance d'environ 5 %, de plus en plus portée par la composition des ventes (périphériques à prix de vente moyen plus élevé, demande des entreprises et des créateurs de contenu) plutôt que par une expansion générale des volumes d'ordinateurs personnels.	La marge à l'équilibre reste proche de ~19 %, tandis que la recherche et le développement continuent d'être financés (~6–7 % des ventes historiquement) et que les dépenses d'investissement restent à ~1–1,5 % du chiffre d'affaires.	137,3 millions Diminution nette d'environ 1,5 %; les rachats se poursuivent, mais leur rythme se normalise progressivement à mesure que le cours de l'action augmente.
4	2030	6,0 milliards USD	19.0%	1,1 milliards USD	0.572	654,0 millions USD	Croissance d'environ 5 %; Logitech est supposée continuer à défendre l'avantage de sa marque dans les périphériques de performance, où la réputation compte, et à accroître modestement la part des ventes directes aux consommateurs et du commerce en ligne.	Un léger effet de levier opérationnel et une gestion rigoureuse des dépenses d'exploitation maintiennent la marge stable; aucun retour à la rentabilité maximale de la période pandémique n'est supposé.	135,3 millions Diminution d'environ 1,5 %, les rachats restant un usage régulier de la trésorerie excédentaire.
5	2031	6,3 milliards USD	18.8%	1,2 milliards USD	0.497	585,2 millions USD	Croissance d'environ 4 %, reflétant une maturation progressive; la concurrence empêche la croissance de rester indéfiniment à 5 %.	Légère normalisation à mesure que la croissance des catégories ralentit et que les promotions augmentent; la marge reflète néanmoins une structure de marge brute durablement améliorée depuis 2021.	133,5 millions Diminution nette d'environ 1,3 %; les rachats se poursuivent parallèlement aux dividendes.
6	2032	6,5 milliards USD	18.7%	1,2 milliards USD	0.432	525,9 millions USD	Croissance d'environ 3,9 %, les marchés tirés par le remplacement prenant le dessus, avec une croissance supplémentaire liée aux cycles de renouvellement des équipements de jeu vidéo et de collaboration en entreprise.	Légère baisse, car les réinvestissements dans le leadership produit (recherche et développement, ou R&D) compensent les avantages liés à l'échelle.	131,9 millions Diminution nette d'environ 1,2 %; les rachats restent financés par les flux de trésorerie disponibles, mais sont moins soutenus.
7	2033	6,7 milliards USD	18.6%	1,3 milliards USD	0.376	470,8 millions USD	Croissance d'environ 3,5 %, l'entreprise évoluant au rythme du PIB nominal, auquel s'ajoutent des gains modestes de parts de marché; aucune acquisition majeure n'est supposée.	Marge FCF stable dans le haut de la fourchette des 10 %, cohérente avec une forte conversion en trésorerie et de faibles dépenses d'investissement, mais inférieure aux meilleures années historiques par prudence.	130,4 millions Diminution nette d'environ 1,1 %; les rendements aux actionnaires se poursuivent.
8	2034	6,9 milliards USD	18.5%	1,3 milliards USD	0.327	419,8 millions USD	Croissance d'environ 3,1 %; la demande est supposée mature mais stable, et le positionnement haut de gamme se poursuit.	Normalisation progressive vers le milieu ou le haut de la fourchette des 10 %, les conditions concurrentielles persistant.	129,0 millions Diminution nette d'environ 1,1 % grâce aux rachats, qui dépassent la rémunération en actions.
9	2035	7,2 milliards USD	18.5%	1,3 milliards USD	0.284	376,0 millions USD	Croissance d'environ 3,0 %, l'activité atteignant une croissance mature comparable à celle du PIB; aucune acquisition majeure n'est supposée et la stabilité des parts de marché se poursuit.	Marge stable dans le haut de la fourchette des 10 %, reflétant un modèle nécessitant peu de capitaux (dépenses d'investissement historiquement d'environ 1–1,5 %) et le maintien, sans expansion, de la prime de marque.	127,7 millions Diminution nette d'environ 1,0 %; les rachats se poursuivent, mais ralentissent à mesure que l'activité mûrit.

10	2036	7,4 milliards USD	18.5%	1,4 milliards USD	0.247	336,8 millions USD	Croissance d'environ 3,0 %; à long terme, elle converge vers une croissance nominale modeste, avec une franchise stable.	La marge de l'année terminale est maintenue à ~18,5 % pour refléter une efficacité durable (rendement élevé du capital investi), sans supposer un renforcement de l'avantage concurrentiel.	126,5 millions Diminution nette d'environ 0,9 %; les rachats ralentissent à long terme à mesure que l'activité mûrit.
t		—	—	1,4 milliards USD	0.247	2,8 milliards USD			—

VALEUR D'ENTREPRISE
8,5 milliards USD

VALEUR DES ACTIONS
10,2 milliards USD

VALEUR PAR ACTION
70.62 USD

Référence

6.4.1 **6.4.2**

6.5 Scénario optimiste

Le scénario optimiste suppose que les périphériques haut de gamme continuent de gagner en attrait et que Logitech conserve ou renforce ses positions dans les segments de performance. La croissance ralentit avec le temps, mais plus progressivement, tandis que les marges de trésorerie disponibles restent élevées grâce à une bonne conversion de la trésorerie et à des besoins d'investissement limités. Les rachats d'actions demeurent soutenus, à condition que l'entreprise continue de rendre sa trésorerie excédentaire sans perdre sa trésorerie nette.

La croissance perpétuelle est portée à 3 % dans ce scénario favorable: cela suppose une progression à long terme légèrement supérieure à l'inflation, soutenue par la marque haut de gamme et par des revenus additionnels de logiciels et de services. Cette hypothèse reste limitée par la maturité des catégories matérielles.

Projection DCF – Optimiste (USD)

Taux d'actualisation **15.0%** Croissance terminale **3.0%** Dette nette **-1,7 milliards USD**

n	Année	Chiffre d'affaires	Marge FCF	FCF	Facteur d'actualisation	FCF actualisé	Justification – chiffre d'affaires	Justification – marge FCF	Actions en circulation
-2	2024	4,3 milliards USD	25.3%	1,1 milliards USD	—	—			158,2 millions
-1	2025	4,6 milliards USD	17.3%	786,5 millions USD	—	—			152,8 millions
0	2026	4,9 milliards USD	20.1%	975,6 millions USD	—	—			148,2 millions
TTM	2027-Q2	5,0 milliards USD	19.2%	953,2 millions USD	—	—			143,8 millions
1	2027	5,3 milliards USD	20.0%	1,1 milliards USD	0.870	921,7 millions USD	~7% growth assuming Logitech sustains momentum from FY2026 recovery and benefits from premiumization in gaming/creator peripherals and business collaboration refresh.	Returns to ~20% as FY2026-level cash efficiency persists and product-cost reductions/pricing hold better than expected; capex remains low.	140,9 millions ~2% net reduction as strong FCF funds buybacks at a pace closer to FY2022–FY2026 trend.
2	2028	5,7 milliards USD	20.5%	1,2 milliards USD	0.756	879,0 millions USD	~7% growth driven by continued share gains in performance segments and steady enterprise demand.	Modest expansion as operating leverage improves and gross margin remains >43% with favorable mix.	138,0 millions ~2.1% net reduction with consistent repurchases exceeding SBC.
3	2029	6,1 milliards USD	21.0%	1,3 milliards USD	0.658	837,8 millions USD	~7% growth assumes Logitech's ecosystem/software layer increases attach and upsell, supporting higher ASPs and repeat purchases.	Further expansion as scale and mix improve cash profitability while maintaining disciplined opex.	135,2 millions ~2.0% net reduction; continued aggressive buybacks funded by sustained high FCF.
4	2030	6,5 milliards USD	21.0%	1,4 milliards USD	0.572	779,5 millions USD	~7% growth; assumes the company captures above-market growth in gaming/creator and corporate video-collaboration peripherals.	Maintains ~21% as capital-light model and strong working-capital management persist.	132,6 millions ~1.9% net reduction; buybacks remain a priority with net cash preserved.
5	2031	6,9 milliards USD	21.0%	1,5 milliards USD	0.497	725,3 millions USD	~7% growth continues but begins to slow as categories mature; assumes Logitech's brand strength sustains premium pricing.	Stable high FCF margin; assumes competitive pressures do not materially erode gross margin advantage.	130,2 millions ~1.8% reduction as repurchase pace gradually tapers.
6	2032	7,4 milliards USD	20.8%	1,5 milliards USD	0.432	662,2 millions USD	~6% growth reflecting gradual deceleration; still above nominal GDP due to share gains and premium mix.	Slight normalization as growth slows, but remains above 20% given high ROIC and low capex.	128,0 millions ~1.7% net reduction; continued shareholder returns.
7	2033	7,7 milliards USD	20.5%	1,6 milliards USD	0.376	595,9 millions USD	~5% growth as business approaches a larger base; assumes continued innovation cadence prevents commoditization.	Drifts slightly down as competition increases, but stays strong due to structural efficiency advantage.	126,0 millions ~1.6% net reduction.
8	2034	8,0 milliards USD	20.3%	1,6 milliards USD	0.327	533,6 millions USD	~4% growth as long-run converges toward market growth; assumes stable global distribution and DTC strength.	Maintains ~20%+ reflecting durable economics versus peers, without assuming further expansion.	124,1 millions ~1.5% net reduction as repurchases continue.
9	2035	8,4 milliards USD	20.2%	1,7 milliards USD	0.284	480,2 millions USD	~4% growth as terminal years approach; assumes premium brand position remains intact and market growth stays steady.	Stable high margin in mature stage; slight normalization as category growth moderates.	122,3 millions ~1.4% net reduction.
10	2036	8,7 milliards USD	20.0%	1,7 milliards USD	0.247	429,3 millions USD	~3.8% growth; assumes Logitech remains a premium brand and keeps compounding slightly above nominal GDP.	Terminal-year margin held at 20% assuming moat durability stays intact longer and cash conversion remains excellent.	120,6 millions ~1.4% net reduction; buybacks funded by strong FCF.
t		—	—	1,8 milliards USD	0.247	3,7 milliards USD			—

VALEUR D'ENTREPRISE
10,5 milliards USD

VALEUR DES ACTIONS
12,2 milliards USD

VALEUR PAR ACTION
84.80 USD

Référence

6.5.1

6.6 Comparaison avec le prix actuel

Au cours considéré de 93,32 dollars, l'action dépasse les estimations de valeur dans les trois scénarios

- Le scénario prudent aboutit à environ 54,38 dollars par action.
- Le scénario réaliste aboutit à environ 70,62 dollars par action.
- Le scénario optimiste aboutit à environ 84,80 dollars par action.

Dans le scénario réaliste, la valeur estimée est inférieure d'environ 24,3 % au cours actuel; autrement dit, le marché valorise l'action environ 32 % au-dessus de cette estimation. Même l'hypothèse optimiste reste sous le cours. Les deux montants sont exprimés en dollars américains, sans conversion de devise nécessaire.

Référence

6.6.1 6.6.2

6.7 Conclusion

Dans le cadre d'un rendement annuel exigé de 15 % ou plus, la valeur estimée se situe entre environ 54 et 85 dollars par action, avec une estimation centrale proche de 70,60 dollars. Au cours actuel d'environ 93 dollars, l'action paraît surévaluée selon ce cadre: même le scénario opérationnel optimiste reste en dessous, ce qui implique un rendement futur inférieur au seuil demandé si les résultats ne dépassent pas ces hypothèses.

L'estimation centrale dépend sensiblement du rendement exigé. À trajectoire opérationnelle inchangée, la valeur par action serait d'environ

- 82,11 dollars avec un rendement exigé de 13 %.
- 75,86 dollars avec un rendement exigé de 14 %.
- 70,62 dollars avec un rendement exigé de 15 %.
- 66,16 dollars avec un rendement exigé de 16 %.
- 62,31 dollars avec un rendement exigé de 17 %.

Le point décisif à surveiller est la capacité de Logitech à maintenir des marges de trésorerie disponible proches de 19 à 20 % pendant un cycle complet de baisse, alors que les promotions et la concurrence sur les prix peuvent les réduire. Les hypothèses de croissance à très long terme comptent également, car une part importante de la valeur calculée dépend de cette période. Le cours actuel dépasse d'environ 24 % la valeur centrale; viser un rendement d'au moins 15 % avec une marge de sécurité classique de 20 à 30 % supposerait un prix d'entrée d'environ 49 à 56 dollars, si les flux de trésorerie centraux se réalisent.

Référence

6.7.1 6.7.2

7. Score d'attractivité Buffett

7.1 Tableau

Le tableau ci-dessous réunit les six dimensions de l’analyse et les éléments qui expliquent l’appréciation portée sur chacune.

Grille Buffett

Critère	Score	Justification
Prévisibilité	4.0/5	Entre FY2017 et FY2026, le chiffre d'affaires a progressé à un taux annuel composé d'environ 9,1 %, malgré une cyclicité modérée liée au surcroît de demande pendant la COVID-19 puis à sa normalisation. La marge brute est restée stable ou a augmenté, passant d'environ 35 % avant la COVID-19 à 41–43 % en FY2024–FY2026. La rentabilité des capitaux propres a atteint environ 32 % en FY2026 et celle des capitaux investis environ 26 %. Les flux de trésorerie issus de l'exploitation et les flux disponibles dépassent régulièrement le bénéfice net, tandis que les dépenses d'investissement restent faibles, autour de 1–1,5 % du chiffre d'affaires. En FY2026, les flux de trésorerie d'exploitation représentaient environ 145 % du bénéfice net et la marge de trésorerie disponible avoisinait 20 %, sans anomalie comptable relevée. Cet historique long et bien appuyé par des liquidités rend les résultats plus prévisibles que la moyenne, même si l'activité reste exposée aux cycles des ordinateurs personnels, du jeu vidéo et des périphériques.
Modèle d'affaires	4.0/5	Le modèle repose sur la conception et la marque, avec une fabrication sous-traitée, une gamme diversifiée de périphériques et une distribution par les détaillants, les vendeurs en ligne et la vente directe. Les logiciels — notamment l'intelligence artificielle, les services en ligne et les applications mobiles — complètent les produits matériels. La marge brute dépasse 40 % depuis 2024, la marge d'exploitation se situe dans la tranche moyenne des pourcentages à deux chiffres et atteignait 16,2 % en FY2026, tandis que la rentabilité des capitaux investis était d'environ 26 % et la marge de trésorerie disponible proche de 20 %. Les dépenses d'investissement ne représentent qu'environ 1–1,5 % du chiffre d'affaires. La stratégie n'a pas connu de changement majeur et sa mise en œuvre s'est maintenue après la COVID-19. L'exposition à des produits matériels concurrentiels, parfois faciles à remplacer, et à la demande cyclique des ordinateurs personnels et du jeu vidéo limite toutefois le potentiel d'une appréciation maximale.
Moat	3.0/5	L'avantage concurrentiel durable de Logitech, souvent appelé « moat », est modéré et pourrait durer environ 3–7 ans. La marque et la réputation de l'entreprise dans les périphériques de performance, ainsi que son efficacité structurelle, sont étayées par les résultats de FY2026: une marge brute d'environ 43,1 %, une marge d'exploitation de 16,2 % et une rentabilité des capitaux investis de 26,4 %. Ces résultats dépassent ceux de Corsair en FY2025, dont la marge brute était d'environ 28,9 %, la marge d'exploitation proche de 0,14 % et le résultat net déficitaire. En revanche, la concurrence sur les prix et les promotions est intense, les marques propres des détaillants exercent une pression et les caractéristiques des produits peuvent être rapidement imitées. Les données indépendantes sur les parts de marché et les coûts que devrait supporter un client pour changer de marque restent insuffisantes; un effet de réseau ou de fidélité verrouillant la clientèle n'est pas établi. L'avantage est donc réel, mais non dominant.
Gestion	3.0/5	La gestion récente des activités et l'allocation du capital ont été solides. Entre FY2025 et FY2026, le chiffre d'affaires est passé de 4,55 à 4,86 milliards de dollars, la marge d'exploitation de 14,4 % à 16,2 % et la rentabilité des capitaux investis de 23,8 % à 26,4 %. Les dépenses d'investissement restent autour de 1–1,5 % du chiffre d'affaires et la recherche et développement représente environ 6–7 % des ventes. Les dividendes sont modérés, avec un taux de distribution de 15–33 %, et les rachats d'actions ont ramené le nombre d'actions diluées — qui tient compte des actions susceptibles d'être émises — d'environ 170,4 millions en FY2022 à 148,2 millions en FY2026, tout en préservant une importante trésorerie nette. Le conseil est majoritairement indépendant et les prévisions ont été raisonnablement justes. Toutefois, le directeur général et le directeur financier sont relativement nouveaux chez Logitech, les participations directes des dirigeants ne représentent qu'environ 0,15 % des actions et des acquisitions passées ont entraîné des dépréciations.
Risques	4.0/5	Le risque d'anomalies comptables est faible: les flux de trésorerie d'exploitation et les flux disponibles dépassent régulièrement le bénéfice net. En FY2026, les premiers s'élevaient à environ 1,04 milliard de dollars contre un bénéfice net d'environ 714 millions, et la marge de trésorerie disponible avoisinait 20 %. Le cycle de conversion de trésorerie — le temps nécessaire pour transformer les dépenses liées aux stocks et aux ventes en liquidités — était descendu à environ 37 jours, contre des niveaux bien plus élevés en 2022–2023. Le bilan est très prudent: la trésorerie nette était d'environ 1,66 milliard de dollars, avec environ 1,75 milliard de trésorerie et 89 millions de dette. La dette représentait environ 2,3 % des actifs et 0,04 fois les capitaux propres; le ratio de liquidité générale était d'environ 2,2 fois et le ratio de trésorerie d'environ 1,33 fois, des niveaux décrits comme solides. Le goodwill et les actifs incorporels représentaient environ 12 % des actifs et n'ont pas fait l'objet de nouvelles dépréciations en 2026. Aucun problème important de gouvernance ou d'opérations avec des parties liées n'a été relevé, et les rachats d'actions ont plus que compensé la rémunération en actions. Les risques restants tiennent surtout aux cycles de marché et à la concurrence, plutôt qu'à la dette ou à la qualité des comptes.
Valorisation	1.0/5	Une estimation par actualisation des flux de trésorerie futurs (DCF, méthode qui ramène à aujourd'hui les liquidités attendues) sur dix ans, avec un rendement exigé de 15 %, situe la valeur par action à environ 70,6 dollars dans le scénario central, 54,4 dollars dans le scénario prudent et 84,8 dollars dans le scénario optimiste. Le cours actuel, autour de 93–93,3 dollars, dépasse de 24–32 % la valeur centrale et reste supérieur même à l'estimation optimiste. Il implique donc un rendement attendu inférieur au seuil de 15 % et ne laisse pas de marge de sécurité, c'est-à-dire d'écart protecteur entre le prix payé et la valeur estimée. Pour obtenir une marge de sécurité classique de 20–30 % par rapport au scénario central, le prix d'achat devrait se situer autour de 49–56 dollars. La qualité de l'entreprise demeure élevée, mais le cours rend l'investissement peu attrayant selon ces critères.

Référence

7.1.1

7.2 Score final et interprétation 19.0/30

Le total de 19,0/30 place Logitech dans la partie supérieure intermédiaire de l'échelle. L'entreprise présente plusieurs qualités recherchées dans l'approche de Buffett: un modèle peu gourmand en investissements, une forte rentabilité des capitaux investis, une importante génération de trésorerie, un avantage concurrentiel réel mais non dominant et une situation financière très prudente. Les comptes sont jugés fiables et les risques liés à la dette faibles. En revanche, la concurrence limite la solidité de l'avantage concurrentiel, l'équipe dirigeante dispose encore d'un historique relativement court chez Logitech et, surtout, le cours actuel dépasse les estimations de valeur établies avec un rendement exigé de 15 %, sans marge de sécurité. Logitech apparaît donc comme une entreprise de qualité à surveiller pour un éventuel meilleur point d'entrée, plutôt que comme un achat convaincant au cours actuel selon une application stricte des critères de Buffett.

Référence

7.2.1

8. Résumé exécutif CONSERVER

Logitech conçoit et vend dans le monde entier des périphériques informatiques — souris, claviers, webcams, équipements de jeu et produits audio — par l'intermédiaire de détaillants, de vendeurs en ligne et de ses propres canaux de vente directe. Ses produits matériels sont complétés par des logiciels, des services en ligne et des applications mobiles. En FY2026, la marge brute atteignait environ 43 %, la marge d'exploitation 16,2 % et la rentabilité des capitaux investis environ 26,4 %. La trésorerie générée était élevée, avec des flux de trésorerie d'exploitation supérieurs au bénéfice net et environ 976 millions de dollars de trésorerie disponible. La trésorerie nette s'élevait à environ 1,66 milliard de dollars, tandis que les dépenses d'investissement restaient faibles. Ces éléments soutiennent les dividendes et les rachats d'actions.

La marque et l'efficacité de l'entreprise lui confèrent un avantage concurrentiel modéré, qui paraît pouvoir durer à moyen terme, environ 3–7 ans, mais qui reste exposé à la pression sur les prix, aux promotions et à l'imitation rapide des caractéristiques des produits. La direction a fait preuve de discipline dans les investissements et le retour de capital aux actionnaires. Toutefois, le directeur général et le directeur financier ont peu d'ancienneté chez Logitech, leur participation au capital est faible et certaines acquisitions passées ont entraîné des dépréciations. Les principaux risques d'activité sont les fluctuations de la demande d'ordinateurs personnels et de produits de jeu, les variations des stocks dans les circuits de distribution et l'érosion possible de la prime liée à la marque. Les risques comptables et de gouvernance sont jugés faibles: les bénéfices sont soutenus par les flux de trésorerie et le bilan est peu endetté. Les auditeurs n'ont relevé qu'un risque d'estimation concernant les montants provisionnés pour les programmes clients.

L'estimation de valeur par actualisation des flux de trésorerie futurs, établie avec un rendement exigé de 15 %, donne environ 70,6 dollars par action dans le scénario central, 54 dollars dans le scénario prudent et 84,8 dollars dans le scénario optimiste. À environ 93 dollars, le cours dépasse nettement ces estimations et ne laisse pas de marge de sécurité. La recommandation est donc de CONSERVER les positions existantes, sans ajouter de nouveaux capitaux au cours actuel. Un achat ne deviendrait justifié qu'en cas de baisse vers 49–56 dollars, fourchette correspondant à une marge de sécurité de 20–30 % par rapport à la valeur centrale, ou si de nouvelles données vérifiables démontraient un avantage concurrentiel nettement plus durable et des flux de trésorerie disponibles durablement supérieurs aux hypothèses retenues. Une détérioration importante de la génération de trésorerie ou de la rentabilité des capitaux investis, une érosion de la trésorerie nette, l'apparition d'anomalies comptables ou de gouvernance, ou une perte manifeste de la position de marque ou de marché justifieraient au contraire une réévaluation de la détention.

Points forts :

- Excellente génération et conversion de trésorerie : les flux issus de l'exploitation dépassent régulièrement le bénéfice net. En FY2026, la trésorerie disponible était d'environ 976 millions de dollars et représentait environ 94–95 % des flux de trésorerie d'exploitation ces dernières années.
- Rentabilité élevée et durable : en FY2026, la marge brute était d'environ 43,1 %, la marge d'exploitation de 16,2 % et la rentabilité des capitaux investis (ROIC, mesure du rendement obtenu sur le capital engagé) de 26,4 %. Ces niveaux témoignent d'une efficacité structurelle élevée pour une entreprise de matériel grand public.
- Bilan très prudent : la trésorerie nette d'environ 1,66 milliard de dollars, la dette limitée et les solides ratios de liquidité renforcent la résistance financière et la capacité à faire face aux besoins futurs.
- Avantage concurrentiel modéré mais tangible : la réputation de la marque dans les périphériques de performance et de jeu, ainsi que des marges supérieures à celles de concurrents, soutiennent un avantage durable sans le rendre impossible à contester.
- Faible risque d'anomalies : les comptes, les informations communiquées et la gouvernance ne présentent pas de signal d'alerte notable; les bénéfices concordent avec les flux de trésorerie. Le seul risque mentionné par les auditeurs porte sur l'estimation des montants liés aux programmes clients.

Points faibles :

- Le cours actuel ne laisse aucune marge de sécurité : la valeur centrale estimée est d'environ 70,6 dollars par action, la valeur prudente d'environ 54 dollars, contre un cours proche de 93 dollars, ce qui rend l'action sensiblement trop chère selon cette estimation.
- La durée de l'avantage concurrentiel reste modérée : la pression sur les prix et les promotions, les marques propres des détaillants et l'imitation rapide des caractéristiques des produits pourraient réduire la prime de marque avec le temps.
- L'expérience et l'alignement de la direction restent imparfaits : le directeur général et le directeur financier sont relativement nouveaux chez Logitech, leur participation directe est très faible, autour de 0,15 % des actions, et des acquisitions passées ont échoué et entraîné des dépréciations.
- La cyclicité des marchés et la sensibilité aux stocks des circuits de distribution exposent les résultats aux variations de la demande d'ordinateurs personnels et de produits de jeu ainsi qu'aux cycles de promotions.

Références

[1] FMP company profile

FMP · api · 2026-11-03

https://financialmodelingprep.com/api/v3/profile/LOGI?symbol=LOGI

[2] Yahoo Finance quote for LOGI

Yahoo · api · 2026-11-03

https://finance.yahoo.com/quote/LOGI

[3] EDGAR 10-K Item 1

EDGAR · edgar · 2026-11-03 · Item 1

https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1032975/000103297526000021/logi-20260331.htm#ia8474fdb71f5495ead5de6bb79ad17f7_76

, easy-to-use and deliver value. In addition, we design for sustainability to reduce the environmental impact of our products, operations, and value chain. Our design capabilities have consistently been recognized by iF, Red Dot and Good Design with broad based award wins across work, play and education products.

Engineering

Our decades-long expertise in key engineering disciplines such as sensors, acoustics, optics, wireless, and power management is a core competitive advantage of Logitech. Furthermore, we continue to extend our

Logitech International S.A. | Fiscal 2026 Form 10-K | 7

Tab...

[4] FMP fmp_income_statement

FMP · api · 2026-11-03

https://financialmodelingprep.com/api/v3/income-statement/LOGI?period=annual&limit=10

[5] FMP fmp_ratios

FMP · api · 2026-11-03

https://financialmodelingprep.com/api/v3/ratios/LOGI?period=annual&limit=10

[6] FMP fmp_key_metrics

FMP · api · 2026-11-03

https://financialmodelingprep.com/api/v3/key-metrics/LOGI?period=annual&limit=10

[7] Extracted web text

Web · web · 2026-11-03

https://prosettings.net/lists/cs2/

[8] FMP fmp_income_statement

FMP · api · 2026-11-03

https://financialmodelingprep.com/api/v3/income-statement/CRSR?period=annual&limit=6

[9] FMP fmp_ratios

FMP · api · 2026-11-03

https://financialmodelingprep.com/api/v3/ratios/CRSR?period=annual&limit=6

[10] Python calc

Calcul · calculation · 2026-11-03

calculation://calc_python

Calcul : rev_2026=4861685824
opinc_2026=788447498
gm_2026=0.4307254582
opm_2026=opinc_2026/rev_2026
netm_2026=0.1469163629
roic_2026=0.2643377256
# competitor corsair 2025 gross margin
crsr_gm_2025=0.2892283766
spread_gm=gm_2026-crsr_gm_2025
(opm_2026, spread_gm) — {"code":
"rev_2026=4861685824\nopinc_2026=788447498\ngm_2026=0.4307254582\nopm_2026=opinc_2026/rev_2026\nnetm_2026=0.1469163629\nroic_2026=0.2643377256\n#
competitor corsair 2025 gross margin\ncrsr_gm_2025=0.2892283766\nspread_gm=gm_2026-crsr_gm_2025\n(opm_2026, spread_gm)"}

[11] EDGAR 10-K Item 1A

EDGAR · edgar · 2026-11-03 · Item 1A

https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1032975/000103297526000021/logi-20260331.htm#ia8474fdb71f5495ead5de6bb79ad17f7_118

orce, or successfully market our products in these new product categories, we may not be able to take advantage of the growth opportunities, and our business and our ability to grow our business could be adversely affected.

We reserve for cooperative marketing arrangements, incentive programs and pricing programs with our sales channel partners. These reserves are based on judgments and estimates, using historical experience rates, inventory levels in distribution, current trends and other factors. There could be significant differences between the actual costs of such arrangements and progr...

---

[12] Extracted web text

Web · web · 2026-11-03

https://www.corsair.com/newsroom/press-release/corsair-announces-partnership-with-faze-esports-a-gamesquare-company

CORSAIR Announces Partnership with FaZe Esports, a GameSquare Company | CORSAIR Newsroom Facebook Twitter Instagram YouTube TikTok News About Careers Social impact Press Contacts Company Logos All News Corsair DROP Elgato Scuf Origin PC Fanatec Product Announcements Company News Home»Company News»CORSAIR Announces Partnership with FaZe Esports, a GameSquare Company Company News CORSAIR Announces Partnership with FaZe Esports, a GameSquare Company 5 Mins Read Share Facebook Twitter LinkedIn WhatsApp Email Reddit Wide-ranging partnership between two notable gaming and esports titans includes pe...

---

[13] FMP fmp_balance_sheet

FMP · api · 2026-11-03

https://financialmodelingprep.com/api/v3/balance-sheet-statement/LOGI?period=annual&limit=10

---

[14] FMP fmp_cash_flow_statement

FMP · api · 2026-11-03

https://financialmodelingprep.com/api/v3/cash-flow-statement/LOGI?period=annual&limit=10

---

[15] EDGAR 10-K Item 15

EDGAR · edgar · 2026-11-03 · Item 15

https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1032975/000103297526000021/logi-20260331.htm#f-428

recognized at a point in time when control of the products is transferred to the customer which generally occurs upon shipment. The Company's sales contracts with its customers have a one year or shorter term.

The Company also provides post-contract customer support ("PCS") for certain products and related software, which includes unspecified software updates and upgrades, bug fixes and maintenance. The transaction price is allocated to two performance obligations in such contracts, based on a relative standalone selling price. The transaction price allocated to PCS is recognized as revenue ...

---

[16] EDGAR 10-K Item 7

EDGAR · edgar · 2026-11-03 · Item 7

https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1032975/000103297526000021/logi-20260331.htm#ia8474fdb71f5495ead5de6bb79ad17f7_163

al year 2026, compared to 43.1% during fiscal year 2025. The increase in gross margin was primarily driven by price increases in North America, product cost reductions, and favorable foreign currency exchange rate changes, substantially offset by investment in strategic promotions and increased tariffs.

Logitech International S.A. | Fiscal 2026 Form 10-K | 44

Table of Contents

Operating Expenses

Operating expenses for fiscal years 2026 and 2025 were as follows (Dollars in thousands):

| | | Years Ended March 31, | | | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | ---...

---

[17] EDGAR DEF 14A Executive Compensation Executive Compensation

EDGAR · edgar · 2026-11-03 · Executive Compensation Executive Compensation

https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1032975/000103297526000037/logi-20260723.htm#i157a60646fb94f0bbd1616b2b9a74fcc

nnual total compensation for the fiscal year ended March 31, 2026 was $48,110.

During fiscal year 2026, Ms. Faber served as our CEO. We determined Ms. Faber's annual total compensation for the fiscal year ended March 31, 2026 was $10,660,029, as reported in our "Summary Compensation Table for Fiscal Year 2026."

2026 Annual General Meeting Invitation, Proxy Statement	75

COMPENSATION REPORT FOR FISCAL YEAR 2026	Table of Contents

Pay Versus Performance

As required by pay versus performance Rule 402(v) of Regulation S-K adopted by the SEC in 2022 ("PVP...

---

[18] EDGAR DEF 14A Certain Relationships Certain Relationships

EDGAR · edgar · 2026-11-03 · Certain Relationships Certain Relationships

`https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1032975/000103297526000037/logi-20260723.htm#ib797a8c6c5ab433d8b75e098fab6695b`

Certain Relationships and Related Party Transactions | 42 |
Our Policies	42
Nasdaq Rules and Swiss Best Corporate Governance Practices	42
SEC Rules	42
Independent Auditors	43
Audit and Non-Audit Fees	43
Pre-Approval Procedures and Policies	43
Report of the

---

[19] Python calc

Calcul · calculation · 2026-11-03

`calculation://calc_python`

Calcul : net_income = 714
ocf = 1037
revenue = 4860
fcf = 976
ocf_margin = ocf/revenue
fcf_margin = fcf/revenue
cash_conversion = ocf/net_income
(ocf_margin, fcf_margin, cash_conversion) — {"code": "net_income = 714\nocf = 1037\nrevenue = 4860\nfcf = 976\nocf_margin = ocf/revenue\nfcf_margin = fcf/revenue\ncash_conversion = ocf/net_income\n(ocf_margin, fcf_margin, cash_conversion)", "variables": {}}

---

[20] Python calc

Calcul · calculation · 2026-11-03

`calculation://calc_python`

Calcul : rev_2017=2221427000
rev_2026=4861685824
years=2026-2017
(rev_2026/rev_2017)**(1/years)-1 — {"code": "rev_2017=2221427000\nrev_2026=4861685824\nyears=2026-2017\n(rev_2026/rev_2017)**(1/years)-1"}

---

[21] Hanneke Faber - Chief Executive Officer, Logitech

Tavily · web · 2026-11-03

`https://www.logitech.com/en-sg/about/leadership/hanneke-faber`

Hanneke Faber - Chief Executive Officer, Logitech
https://www.logitech.com/en-sg/about/leadership/hanneke-faber
Hanneke Faber. #### Chief Executive Officer. Hanneke Faber joined Logitech as CEO on December 1, 2023. Hanneke has more than 30 years of experience in global business leadership across a variety of consumer, B2B and e-commerce businesses. In that time, she drove growth and significant transformation across multi-billion dollar businesses at three of the world’s leading product companies: Unilever, Ahold Delhaize and Procter & Gamble. Throughout her career, she has focused on innov...

---

[22] Hanneke Faber - Chief Executive Officer, Logitech

Tavily · web · 2026-11-03

`https://www.logitech.com/en-ph/about/leadership/hanneke-faber`

Hanneke Faber - Chief Executive Officer, Logitech
https://www.logitech.com/en-sg/about/leadership/hanneke-faber
Hanneke Faber. #### Chief Executive Officer. Hanneke Faber joined Logitech as CEO on December 1, 2023. Hanneke has more than 30 years of experience in global business leadership across a variety of consumer, B2B and e-commerce businesses. In that time, she drove growth and significant transformation across multi-billion dollar businesses at three of the world’s leading product companies: Unilever, Ahold Delhaize and Procter & Gamble. Throughout her career, she has focused on innov...

---

[23] Hanneke Faber - Chief Executive Officer, Logitech

Tavily · web · 2026-11-03

`https://www.logitech.com/en-au/about/leadership/hanneke-faber`

Hanneke Faber - Chief Executive Officer, Logitech
https://www.logitech.com/en-sg/about/leadership/hanneke-faber
Hanneke Faber. #### Chief Executive Officer. Hanneke Faber joined Logitech as CEO on December 1, 2023. Hanneke has more than 30 years of experience in global business leadership across a variety of consumer, B2B and e-commerce businesses. In that time, she drove growth and significant transformation across multi-billion dollar businesses at three of the world’s leading product companies: Unilever, Ahold Delhaize and Procter & Gamble. Throughout her career, she has focused on innov...

---

[24] Hanneke Faber - Chief Executive Officer, Logitech

Tavily · web · 2026-11-03

`https://www.logitech.com/en-us/about/leadership/hanneke-faber`

Hanneke Faber - Chief Executive Officer, Logitech
https://www.logitech.com/en-sg/about/leadership/hanneke-faber
Hanneke Faber. #### Chief Executive Officer. Hanneke Faber joined Logitech as CEO on December 1, 2023. Hanneke has more than 30 years of experience in global business leadership across a variety of consumer, B2B and e-commerce businesses. In that time, she drove growth and significant transformation across multi-billion dollar businesses at three of the world’s leading product companies: Unilever, Ahold Delhaize and Procter & Gamble. Throughout her career, she has focused on innov...

---

[25] Hanneke Faber - Chief Executive Officer, Logitech

Tavily · web · 2026-11-03

https://www.logitech.com/en-my/about/leadership/hanneke-faber

Hanneke Faber - Chief Executive Officer, Logitech
https://www.logitech.com/en-sg/about/leadership/hanneke-faber
Hanneke Faber. #### Chief Executive Officer. Hanneke Faber joined Logitech as CEO on December 1, 2023. Hanneke has more than 30 years of experience in global business leadership across a variety of consumer, B2B and e-commerce businesses. In that time, she drove growth and significant transformation across multi-billion dollar businesses at three of the world's leading product companies: Unilever, Ahold Delhaize and Procter & Gamble. Throughout her career, she has focused on innov...

---

[26] Who is the CFO of Logitech in 2026? Matteo Anversa's Bio | Clay

Tavily · web · 2026-11-03

https://www.clay.com/dossier/logitech-cfo

Who is the CFO of Logitech in 2026? Matteo Anversa's Bio | Clay
https://www.clay.com/dossier/logitech-cfo
Nate Olmstead is a seasoned financial leader with over 20 years of experience in the technology industry, having served as the CFO of Logitech, a multinational technology company. Prior to Logitech, he held various financial leadership positions during his 16-year tenure at Hewlett Packard Company and Hewlett Packard Enterprise. Olmstead holds an MBA from Harvard Business School and a Bachelor of Arts in Quantitative Economics from Stanford University. [...] Nate Olmstead is a financial e...

---

[27] Strattec Security Corporation: Matteo Anversa | Board Member

Tavily · web · 2026-11-03

https://investors.strattec.com/board-member/matteo-anversa

Who is the CFO of Logitech in 2026? Matteo Anversa's Bio | Clay
https://www.clay.com/dossier/logitech-cfo
Nate Olmstead is a seasoned financial leader with over 20 years of experience in the technology industry, having served as the CFO of Logitech, a multinational technology company. Prior to Logitech, he held various financial leadership positions during his 16-year tenure at Hewlett Packard Company and Hewlett Packard Enterprise. Olmstead holds an MBA from Harvard Business School and a Bachelor of Arts in Quantitative Economics from Stanford University. [...] Nate Olmstead is a financial e...

---

[28] Logitech Names New CFO To Drive Growth And Value

Tavily · web · 2026-11-03

https://reconres.com/logitech-names-new-cfo

Who is the CFO of Logitech in 2026? Matteo Anversa's Bio | Clay
https://www.clay.com/dossier/logitech-cfo
Nate Olmstead is a seasoned financial leader with over 20 years of experience in the technology industry, having served as the CFO of Logitech, a multinational technology company. Prior to Logitech, he held various financial leadership positions during his 16-year tenure at Hewlett Packard Company and Hewlett Packard Enterprise. Olmstead holds an MBA from Harvard Business School and a Bachelor of Arts in Quantitative Economics from Stanford University. [...] Nate Olmstead is a financial e...

---

[29] Matteo Anversa - Logitech Chief Financial Officer

Tavily · web · 2026-11-03

https://www.logitech.com/en-us/about/leadership/matteo-anversa

Matteo Anversa - Logitech Chief Financial Officer
https://www.logitech.com/en-hk/about/leadership/matteo-anversa
Matteo Anversa. #### Chief Financial Officer. Matteo joined Logitech in September 2024 as CFO and is responsible for the company's financial strategy, worldwide finance organization and engagement of an international base of shareholders trading Logitech shares on the SIX Swiss Exchange and the Nasdaq Global Select Market. Matteo joined Logitech from Gentherm, a leader of innovative thermal management and pneumatic comfort technologies for the automotive industry and medical pati...

---

[30] Matteo Anversa - Logitech

Tavily · web · 2026-11-03

https://www.linkedin.com/in/matteo-anversa-723712a

Who is the CFO of Logitech in 2026? Matteo Anversa's Bio | Clay
https://www.clay.com/dossier/logitech-cfo
Nate Olmstead is a seasoned financial leader with over 20 years of experience in the technology industry, having served as the CFO of Logitech, a multinational technology company. Prior to Logitech, he held various financial leadership positions during his 16-year tenure at Hewlett Packard Company and Hewlett Packard Enterprise. Olmstead holds an MBA from Harvard Business School and a Bachelor of Arts in Quantitative Economics from Stanford University. [...] Nate Olmstead is a financial e...

---

[31] Document

Tavily · web · 2026-11-03

https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1032975/000103297526000044/filing1logitechproxystatem.htm

Document
https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1032975/000103297526000044/filing1logitechproxystatem.htm
(5)Prakash Arunkundrum resigned from his position as President of Logitech for Business and member of the Group Management Team, effective September 28, 2025.

| 84 | 2026 Annual General Meeting Invitation, Proxy Statement |
 --- |

| Table of Contents | COMPENSATION REPORT FOR FISCAL YEAR 2026 |
 --- |

Fiscal Year 2025 [...] (2)Mr. Arunkundrum resigned from his positions and terminated his employment relationship with the Company effective September 28, 2025 and forfeited his unvested ...

---

[32] Filing #1 Logitech Proxy Statement 2026

Tavily · web · 2026-11-03

https://s25.q4cdn.com/933964201/files/doc_downloads/documents-agm/2026/2026-Proxy-Statement.pdf

Filing #1 Logitech Proxy Statement 2026
https://s25.q4cdn.com/933964201/files/doc_downloads/documents-agm/2026/2026-Proxy-Statement.pdf
Pay Ratio For fiscal year 2026: • The median of the annual total compensation of all employees of our company (other than our CEO) was $48,110 and • The total compensation of Ms. Johanna 'Hanneke' Faber, our CEO, was $10,660,029. [...] Based on this information, for fiscal year 2026 the ratio of the annual total compensation of Ms. Faber to the median of the annual total compensation of all employees was 222 to 1. This ratio is a reasonable estimate calculate...

---

[33] Logitech president of business division to depart September 28

Tavily · web · 2026-11-03

https://ng.investing.com/news/sec-filings/logitech-president-of-business-division-to-depart-september-28-93CH-2112188

Document
https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1032975/000103297526000044/filing1logitechproxystatem.htm
(5)Prakash Arunkundrum resigned from his position as President of Logitech for Business and member of the Group Management Team, effective September 28, 2025.

| 84 | 2026 Annual General Meeting Invitation, Proxy Statement |
 --- |

| Table of Contents | COMPENSATION REPORT FOR FISCAL YEAR 2026 |
 --- |

Fiscal Year 2025 [...] (2)Mr. Arunkundrum resigned from his positions and terminated his employment relationship with the Company effective September 28, 2025 and forfeited his unvested ...

---

[34] Logitech (LOGI) President of Business Resigns; Effective Sept 28, 2025 | LOGI 8-K Filing

Tavily · web · 2026-11-03

https://www.stocktitan.net/sec-filings/LOGI/8-k-logitech-international-s-a-reports-material-event-eadc04ea71ba.html

Document
https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1032975/000103297526000044/filing1logitechproxystatem.htm
(5)Prakash Arunkundrum resigned from his position as President of Logitech for Business and member of the Group Management Team, effective September 28, 2025.

| 84 | 2026 Annual General Meeting Invitation, Proxy Statement |
 --- |

| Table of Contents | COMPENSATION REPORT FOR FISCAL YEAR 2026 |
 --- |

Fiscal Year 2025 [...] (2)Mr. Arunkundrum resigned from his positions and terminated his employment relationship with the Company effective September 28, 2025 and forfeited his unvested ...

---

[35] Executive Team | HP® Official Site

Tavily · web · 2026-11-03

https://www.hp.com/us-en/hp-information/executive-team/team.html

Document
https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1032975/000103297526000044/filing1logitechproxystatem.htm
(5)Prakash Arunkundrum resigned from his position as President of Logitech for Business and member of the Group Management Team, effective September 28, 2025.

| 84 | 2026 Annual General Meeting Invitation, Proxy Statement |
 --- |

| Table of Contents | COMPENSATION REPORT FOR FISCAL YEAR 2026 |
 --- |

Fiscal Year 2025 [...] (2)Mr. Arunkundrum resigned from his positions and terminated his employment relationship with the Company effective September 28, 2025 and forfeited his unvested ...

---

[36] Logitech Shareholders Elect Guy Gecht as New Chairperson and Approve Increased Dividend at Annual General Meeting

Tavily · web · 2026-11-03

https://finance.yahoo.com/news/logitech-shareholders-elect-guy-gecht-154000375.html

Filing #1 Logitech Proxy Statement 2026
https://s25.q4cdn.com/933964201/files/doc_downloads/documents-agm/2026/2026-Proxy-Statement.pdf
Stanley Black & Decker, Inc. Chief Executive Officer Andersen Corporation Lead Director Wendy Becker Sony Group Corporation Vice-Chairperson GSK plc Board Member Edouard Bugnion no external mandates Guy Gecht Solaredge Technologies, Inc.
Board Member Christopher Jones Artemis Software Works, Inc.
Chief Executive Officer Marjorie Lao MYT Netherlands Parent B.V. [...] COMPENSATION REPORT FOR FISCAL YEAR 2026 Table of Contents 90 2026 Annual General Meeting Invi...

---

[37] Logitech Nominates Guy Gecht As Board of Directors Chairperson

Tavily · web · 2026-11-03

https://finance.yahoo.com/news/logitech-nominates-guy-gecht-board-200500665.html?fr=sycsrp_catchall

Filing #1 Logitech Proxy Statement 2026
https://s25.q4cdn.com/933964201/files/doc_downloads/documents-agm/2026/2026-Proxy-Statement.pdf
Stanley Black & Decker, Inc. Chief Executive Officer Andersen Corporation Lead Director Wendy Becker Sony Group Corporation Vice-Chairperson GSK plc Board Member Edouard Bugnion no external mandates Guy Gecht Solaredge Technologies, Inc.
Board Member Christopher Jones Artemis Software Works, Inc.
Chief Executive Officer Marjorie Lao MYT Netherlands Parent B.V. [...] COMPENSATION REPORT FOR FISCAL YEAR 2026 Table of Contents 90 2026 Annual General Meeting Invi...

---

[38] Logitech Nominates Guy Gecht As Board of Directors Chairperson

Tavily · web · 2026-11-03

https://finance.yahoo.com/news/logitech-nominates-guy-gecht-board-200500665.html

Filing #1 Logitech Proxy Statement 2026
https://s25.q4cdn.com/933964201/files/doc_downloads/documents-agm/2026/2026-Proxy-Statement.pdf
Stanley Black & Decker, Inc. Chief Executive Officer Andersen Corporation Lead Director Wendy Becker Sony Group Corporation Vice-Chairperson GSK plc Board Member Edouard Bugnion no external mandates Guy Gecht Solaredge Technologies, Inc.
Board Member Christopher Jones Artemis Software Works, Inc.
Chief Executive Officer Marjorie Lao MYT Netherlands Parent B.V. [...] COMPENSATION REPORT FOR FISCAL YEAR 2026 Table of Contents 90 2026 Annual General Meeting Invi...

---

[39] Logitech Names Former Interim CEO Guy Gecht as New Board Chair | LOGI Stock News

Tavily · web · 2026-11-03

https://www.stocktitan.net/news/LOGI/logitech-nominates-guy-gecht-as-board-of-directors-l9na76sg2z78.html

Filing #1 Logitech Proxy Statement 2026
https://s25.q4cdn.com/933964201/files/doc_downloads/documents-agm/2026/2026-Proxy-Statement.pdf
Stanley Black & Decker, Inc. Chief Executive Officer Andersen Corporation Lead Director Wendy Becker Sony Group Corporation Vice-Chairperson GSK plc Board Member Edouard Bugnion no external mandates Guy Gecht Solaredge Technologies, Inc.
Board Member Christopher Jones Artemis Software Works, Inc.
Chief Executive Officer Marjorie Lao MYT Netherlands Parent B.V. [...] COMPENSATION REPORT FOR FISCAL YEAR 2026 Table of Contents 90 2026 Annual General Meeting Invi...

---

[40] Yahoo Finance executives for LOGI

Yahoo · api · 2026-11-03

https://finance.yahoo.com/quote/LOGI

---

[41] EDGAR DEF 14A Executive Compensation Executive Compensation

EDGAR · edgar · 2026-11-03 · Executive Compensation Executive Compensation

https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1032975/000103297526000037/logi-20260723.htm#i54a2fc5494744021a010e7d8c3a1d3c8

Committee will continue to review the compensation structure annually.

62	2026 Annual General Meeting Invitation, Proxy Statement

Table of Contents	COMPENSATION REPORT FOR FISCAL YEAR 2026

Fiscal Year 2026 PSUs Earned in Fiscal Year 2026 (Performance Period 1)

As discussed in the description of our fiscal year 2026 PSUs above, the first one-year performance period applicable to the primary financial metrics under our fiscal year 2026 PSUs ended on March 31, 2026. Following the performance period, the Compensation Committee assessed the performance a...

---

[42] https://s1.q4cdn.com/104539020/files/doc_downloads/2025/07/2025-Annual-General-Meeting-Invitation-Proxy-Statement-and-Annual-Report.pdf

Tavily · web · 2026-11-03

https://s1.q4cdn.com/104539020/files/doc_downloads/2025/07/2025-Annual-General-Meeting-Invitation-Proxy-Statement-and-Annual-Report.pdf

https://s1.q4cdn.com/104539020/files/doc_downloads/2025/07/2025-Annual-General-Meeting-Invitation-Proxy-Statement-and-Annual-Report.pdf
https://s1.q4cdn.com/104539020/files/doc_downloads/2025/07/2025-Annual-General-Meeting-Invitation-Proxy-Statement-and-Annual-Report.pdf
Logitech's Group Management Team currently consists of Ms. Johanna 'Hanneke' Faber, Chief Executive Officer ("CEO"), Mr. Matteo Anversa, Chief Financial Officer, Mr. Prakash Arunkundrum, President of Logitech for Business, and Ms. Samantha Harnett, Chief Legal Officer. Logitech's compensation philosophy, compensation program ...

---

[43] Filing #1 Logitech Proxy Statement 2025

Tavily · web · 2026-11-03

https://s25.q4cdn.com/933964201/files/doc_financials/2025/ar/2025-Proxy-Statement.pdf

https://s1.q4cdn.com/104539020/files/doc_downloads/2025/07/2025-Annual-General-Meeting-Invitation-Proxy-Statement-and-Annual-Report.pdf
https://s1.q4cdn.com/104539020/files/doc_downloads/2025/07/2025-Annual-General-Meeting-Invitation-Proxy-Statement-and-Annual-Report.pdf
Logitech's Group Management Team currently consists of Ms. Johanna 'Hanneke' Faber, Chief Executive Officer ("CEO"), Mr. Matteo Anversa, Chief Financial Officer, Mr. Prakash Arunkundrum, President of Logitech for Business, and Ms. Samantha Harnett, Chief Legal Officer. Logitech's compensation philosophy, compensation program ...

---

[44] logi-20260723

Tavily · web · 2026-11-03

https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1032975/000103297526000037/logi-20260723.htm

https://s1.q4cdn.com/104539020/files/doc_downloads/2025/07/2025-Annual-General-Meeting-Invitation-Proxy-Statement-and-Annual-Report.pdf
https://s1.q4cdn.com/104539020/files/doc_downloads/2025/07/2025-Annual-General-Meeting-Invitation-Proxy-Statement-and-Annual-Report.pdf
Logitech's Group Management Team currently consists of Ms. Johanna 'Hanneke' Faber, Chief Executive Officer ("CEO"), Mr. Matteo Anversa, Chief Financial Officer, Mr. Prakash Arunkundrum, President of Logitech for Business, and Ms. Samantha Harnett, Chief Legal Officer. Logitech's compensation philosophy, compensation program ...

---

[45] Logitech International SA - Cloudfront.net

Tavily · web · 2026-11-03

https://d18rn0p25nwr6d.cloudfront.net/CIK-0001032975/3256aaa2-7914-4796-8660-17568f61a158.pdf

https://s1.q4cdn.com/104539020/files/doc_downloads/2025/07/2025-Annual-General-Meeting-Invitation-Proxy-Statement-and-Annual-Report.pdf
https://s1.q4cdn.com/104539020/files/doc_downloads/2025/07/2025-Annual-General-Meeting-Invitation-Proxy-Statement-and-Annual-Report.pdf
Logitech's Group Management Team currently consists of Ms. Johanna 'Hanneke' Faber, Chief Executive Officer ("CEO"), Mr. Matteo Anversa, Chief Financial Officer, Mr. Prakash Arunkundrum, President of Logitech for Business, and Ms. Samantha Harnett, Chief Legal Officer. Logitech's compensation philosophy, compensation program ...

---

[46] Logitech International S.A. (LOGI) Management Team Experience & Alignment (2026)

Tavily · web · 2026-11-03

https://koalagains.com/stocks/NASDAQ/LOGI/management-team

Who is the CEO of Logitech in 2026? Hanneke Faber's Bio | Clay
https://www.clay.com/dossier/logitech-ceo
Hanneke Faber is the Chief Executive Officer of Logitech, bringing over 30 years of global business leadership experience from companies like Unilever, Ahold Delhaize, and Procter & Gamble. Appointed as CEO on December 1, 2023, she has a strong track record in driving growth, transformation, and innovation, with a focus on sustainability throughout her career.

Research any company or contact with Clay

Get verified emails, company info, funding data and more with Clay

Try for free [...] ...

---

[47] EDGAR 10-K Item 1A (FY 2025)

EDGAR · edgar · 2026-11-03 · Item 1A (FY 2025)

https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1032975/000103297525000029/logi-20250331.htm#ic79396c236e24f5381518d9739dcbefc_118

wn and unknown liabilities, product, regulatory and other compliance issues, dilutive issuances of our equity securities, the incurrence of debt, disputes over earn-outs or other litigation, and adverse effects on relationships with our and our target's

Logitech International S.A. | Fiscal 2025 Form 10-K | 22

Table of Contents

employees, customers and suppliers. Moreover, our acquisitions may not be successful in achieving our desired strategy, product, financial or other objectives or expectations, which would also cause our business to suffer.

Acquisitions can also lead to large non-cas...

---

[48] EDGAR DEF 14A Executive Compensation Executive Compensation

EDGAR · edgar · 2026-11-03 · Executive Compensation Executive Compensation

https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1032975/000103297526000037/logi-20260723.htm#i6768e884f29c429d88cda16a2ed232a0

or, if none is specified, to the Chairperson of the Board of Directors.

38	2026 Annual General Meeting Invitation, Proxy Statement

Table of Contents	

Security Ownership

Security Ownership of Certain Beneficial Owners and Management as of June 30, 2026

In accordance with the proxy statement rules under U.S. securities laws, the following table shows the number of our shares beneficially owned as of June 30, 2026 by:

•Each person or group known by Logitech, based on filings pursuant to Section 13(d) or (g) under the U.S. Securities Exchange Act of 19...

---

[49] EDGAR DEF 14A Executive Compensation Executive Compensation

EDGAR · edgar · 2026-11-03 · Executive Compensation Executive Compensation

https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1032975/000103297526000037/logi-20260723.htm#icdc4dac5ec4147cc83ec443122b4248b

mary Compensation Table and Grants of Plan-Based Awards Table."

	Name and Principal Position	Fiscal Year	Salary ($)	Bonus ($)	Stock Awards ($) (1)	Non-equity Incentive Plan Compensation ($) (2)	All Other Compensation ($) (3)	Total ($)						
	Johanna 'Hanneke' Faber (4)	2026	1,350,000		—		6,000,064		2,565,000		744,965		10,660,029		
	Chief Executive Officer	2025	1,371,483		—		5,337,583		3,206,250		641,692		10,557,008		

...

[50] EDGAR DEF 14A Executive Compensation Executive Compensation

EDGAR · edgar · 2026-11-03 · Executive Compensation Executive Compensation

https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1032975/000103297526000037/logi-20260723.htm#i-5

n, and incentivize our executive team, support competitiveness within our industry, and drive strong Company performance. We believe the program has contributed to our growth and shareholder value creation and reflects our commitment to pay-for-performance.

Below is a summary of the key compensation related actions and outcomes from fiscal year 2026, which demonstrate our strong commitment to pay-for-performance:

•Maintained Prior Annual Bonus Plan Financial Metrics to Ensure Continued Alignment with Key Value Drivers of our Business: In fiscal year 2026, the Compensation Committee maintain...

[51] EDGAR DEF 14A Executive Compensation Executive Compensation

EDGAR · edgar · 2026-11-03 · Executive Compensation Executive Compensation

https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1032975/000103297526000037/logi-20260723.htm#i4fa73cc0a9384b2991ab06ddac6f3711

market value equal to two times their respective annual base salary; and

•Remaining officers who report directly to the CEO each to hold a number of Company shares with a market value equal to their respective annual base salary.

40	2026 Annual General Meeting Invitation, Proxy Statement

Table of Contents	SECURITY OWNERSHIP

Each officer subject to the guidelines is required to achieve their applicable ownership guidelines within five years of such officer first becoming subject to the guidelines. The ownership guidelines may be met only through owne...

[52] FMP fmp_enterprise_values

FMP · api · 2026-11-03

https://financialmodelingprep.com/api/v3/enterprise-values/LOGI?period=annual&limit=6

[53] EDGAR DEF 14A Executive Compensation Executive Compensation

EDGAR · edgar · 2026-11-03 · Executive Compensation Executive Compensation

https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1032975/000103297526000037/logi-20260723.htm#iaef7c40114274e7a9411ec2c8cae86d3

- | --- |

Compensation Report for Fiscal Year 2026

This Compensation Report has been designed to comply with both the proxy statement disclosure rules under U.S. securities laws and Swiss regulations. For Swiss law purposes, this Compensation Report is supplemented by the "Compensation Tables Audited Under Swiss Law" prepared in compliance with Swiss corporate law. This Compensation Report is an integrated part of our Invitation, Proxy Statement and Annual Report for our 2026 Annual General Meeting.

Compensation Discussion and Analysis

This Compensation Discussion and Analysis ("CD&A") is...

[54] logi-20260713

Tavily · web · 2026-11-03

https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1032975/000103297526000028/logi-20260713.htm

Filing #1 Logitech Proxy Statement 2026
https://s25.q4cdn.com/933964201/files/doc_downloads/documents-agm/2026/2026-Proxy-Statement.pdf
Pay Ratio For fiscal year 2026: • The median of the annual total compensation of all employees of our company (other than our CEO) was $48,110 and • The total compensation of Ms. Johanna 'Hanneke' Faber, our CEO, was $10,660,029. [...] Based on this information, for fiscal year 2026 the ratio of the annual total compensation of Ms. Faber to the median of the annual total compensation of all employees was 222 to 1. This ratio is a reasonable estimate calculate...

[55] Logitech International (LOGI) 2025 Proxy Statement: CEO Johanna 'Hanneke' Faber, $10.6M

Tavily · web · 2026-11-03

https://gloom.sh/stocks/logi/proxy/2025

Filing #1 Logitech Proxy Statement 2026
https://s25.q4cdn.com/933964201/files/doc_downloads/documents-agm/2026/2026-Proxy-Statement.pdf
Pay Ratio For fiscal year 2026: • The median of the annual total compensation of all employees of our company (other than our CEO) was $48,110 and • The total compensation of Ms. Johanna 'Hanneke' Faber, our CEO, was $10,660,029. [...] Based on this information, for fiscal year 2026 the ratio of the annual total compensation of Ms. Faber to the median of the annual total compensation of all employees was 222 to 1. This ratio is a reasonable estimate calculate...

---

[56] LOGITECH INTERNATIONAL S.A. ($LOGI) CEO 2026 Pay Revealed | Quiver Quantitative

Tavily · web · 2026-11-03

https://www.quiverquant.com/news/LOGITECH+INTERNATIONAL+S.A.+%28%24LOGI%29+CEO+2026+Pay+Revealed

Filing #1 Logitech Proxy Statement 2026
https://s25.q4cdn.com/933964201/files/doc_downloads/documents-agm/2026/2026-Proxy-Statement.pdf
Pay Ratio For fiscal year 2026: • The median of the annual total compensation of all employees of our company (other than our CEO) was $48,110 and • The total compensation of Ms. Johanna 'Hanneke' Faber, our CEO, was $10,660,029. [...] Based on this information, for fiscal year 2026 the ratio of the annual total compensation of Ms. Faber to the median of the annual total compensation of all employees was 222 to 1. This ratio is a reasonable estimate calculate...

---

[57] Logitech appoints Unilever's Hanneke Faber as new CEO

Tavily · web · 2026-11-03

https://www.investing.com/news/stock-market-news/logitech-appoints-unilevers-hanneke-faber-as-new-ceo-93CH-3215621

Filing #1 Logitech Proxy Statement 2026
https://s25.q4cdn.com/933964201/files/doc_downloads/documents-agm/2026/2026-Proxy-Statement.pdf
Pay Ratio For fiscal year 2026: • The median of the annual total compensation of all employees of our company (other than our CEO) was $48,110 and • The total compensation of Ms. Johanna 'Hanneke' Faber, our CEO, was $10,660,029. [...] Based on this information, for fiscal year 2026 the ratio of the annual total compensation of Ms. Faber to the median of the annual total compensation of all employees was 222 to 1. This ratio is a reasonable estimate calculate...

---

[58] Q3 2025 - Shareholder Letter

Tavily · web · 2026-11-03

https://s25.q4cdn.com/933964201/files/doc_financials/2025/q3/Logitech-Q3-2025-Shareholder-Letter_vF.pdf

Q3 2025 - Shareholder Letter
https://s25.q4cdn.com/933964201/files/doc_financials/2025/q3/Logitech-Q3-2025-Shareholder-Letter_vF.pdf
Q3 FY25 Highlights January 28, 2025 | Logitech Q3 FY25 Shareholder Letter | Page 2 Dear Logitech Shareholder, The third quarter of our 2025 Fiscal Year continued to see strong results. We delivered robust year-over-year topline growth for the fourth consecutive quarter, and year-over-year expansion of non-GAAP gross margin for the fifth consecutive quarter. The success of this holiday quarter was driven by our strategic priorities: Superior Innovation Our commit...

---

[59] Logitech (LOGI|$14.5B) - 2025 Q3 Earnings Analysis

Tavily · web · 2026-11-03

https://www.youtube.com/watch?v=qdmFmxx-j58

Q3 2025 - Shareholder Letter
https://s25.q4cdn.com/933964201/files/doc_financials/2025/q3/Logitech-Q3-2025-Shareholder-Letter_vF.pdf
Q3 FY25 Highlights January 28, 2025 | Logitech Q3 FY25 Shareholder Letter | Page 2 Dear Logitech Shareholder, The third quarter of our 2025 Fiscal Year continued to see strong results. We delivered robust year-over-year topline growth for the fourth consecutive quarter, and year-over-year expansion of non-GAAP gross margin for the fifth consecutive quarter. The success of this holiday quarter was driven by our strategic priorities: Superior Innovation Our commit...

---

[60] Logitech International - Logitech Announces Q4 and Full Fiscal Year 2025 Results

Tavily · web · 2026-11-03

https://ir.logitech.com/news/news-details/2025/Logitech-Announces-Q4-and-Full-Fiscal-Year-2025-Results/default.aspx

Q3 2025 - Shareholder Letter
https://s25.q4cdn.com/933964201/files/doc_financials/2025/q3/Logitech-Q3-2025-Shareholder-Letter_vF.pdf
Q3 FY25 Highlights January 28, 2025 | Logitech Q3 FY25 Shareholder Letter | Page 2 Dear Logitech Shareholder, The third quarter of our 2025 Fiscal Year continued to see strong results. We delivered robust year-over-year topline growth for the fourth consecutive quarter, and year-over-year expansion of non-GAAP gross margin for the fifth consecutive quarter. The success of this holiday quarter was driven by our strategic priorities: Superior Innovation Our commit...

---

[61] Logitech International - Logitech Announces Q3 Fiscal Year 2026 Results

Tavily · web · 2026-11-03

https://ir.logitech.com/news/news-details/2026/Logitech-Announces-Q3-Fiscal-Year-2026-Results/default.aspx

Q3 2025 - Shareholder Letter
https://s25.q4cdn.com/933964201/files/doc_financials/2025/q3/Logitech-Q3-2025-Shareholder-Letter_vF.pdf
Q3 FY25 Highlights January 28, 2025 | Logitech Q3 FY25 Shareholder Letter | Page 2 Dear Logitech Shareholder, The third quarter of our 2025 Fiscal Year continued to see strong results. We delivered robust year-over-year topline growth for the fourth consecutive quarter, and year-over-year expansion of non-GAAP gross margin for the fifth consecutive quarter. The success of this holiday quarter was driven by our strategic priorities: Superior Innovation Our commit...

---

[62] Logitech

Tavily · web · 2026-11-03

https://tavily.com/knowledge/company/56iJWv9IZl7I

5 best webcams for streaming in 2024 | Logitech Brio vs Elgato Facecam vs Razer Kiyo comparison
https://www.youtube.com/watch?v=91V9DCb-Wcc
WEBCAMS & EQUIPMENT MENTIONED:
📷 Logitech C920s Webcam:
📷 Razer Kiyo Pro Webcam:
📷 Logitech Brio 505 Webcam:
📷 Elgato Facecam Webcam:
📷 Elgato Facecam Pro Webcam: (4K):
📷 Logitech 4K Pro Webcam:
📷 Sony ZV-1 (my camera):
📷 Elgato Cam Link (for Sony ZV-1):

✨ FREE RESOURCES:
Free Email Marketing Toolkit:
Free Course Creation Toolkit:
Free Newsletter for Course Creators: [...] Today's comparison includes the Logitech C920s, Razer Kiyo Pro, Elgato ...

---

[63] EDGAR 10-K Item 15

EDGAR · edgar · 2026-11-03 · Item 15

https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1032975/000103297526000021/logi-20260331.htm#ia8474fdb71f5495ead5de6bb79ad17f7_226

ting was maintained in all material respects.

Our audits of the consolidated financial statements included performing procedures to assess the risks of material misstatement of the consolidated financial statements, whether due to error or fraud, and performing procedures that respond to those risks. Such procedures included examining, on a test basis, evidence regarding the amounts and disclosures in the consolidated financial statements. Our audits also included evaluating the accounting principles used and significant estimates made by management, as well as evaluating the overall present...

---

[64] EDGAR 10-K Item 1A

EDGAR · edgar · 2026-11-03 · Item 1A

https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1032975/000103297526000021/logi-20260331.htm#ia8474fdb71f5495ead5de6bb79ad17f7_121

be available on terms that are favorable or acceptable to us, if at all.

Logitech International S.A. | Fiscal 2026 Form 10-K | 30

Table of Contents

We cannot ensure that our share repurchase programs will be fully utilized or that it will enhance long-term shareholder value. We similarly cannot ensure that we will continue to increase our dividend payments or to pay dividends at all. Share repurchases and dividends diminish our cash reserves.

Our share repurchase program and dividend policy may be affected by many factors, including general business and economic conditions, our financial ...

---

[65] EDGAR 10-K Item 7

EDGAR · edgar · 2026-11-03 · Item 7

https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1032975/000103297526000021/logi-20260331.htm#ia8474fdb71f5495ead5de6bb79ad17f7_169

ram for cancellation, of which $40.8 million of the aggregate cost was not paid yet as of March 31, 2026. As of March 31, 2026, $91.8 million was available for repurchase under the 2023 share repurchase program.

In March 2026, our Board of Directors approved a new, three-year share repurchase program to repurchase shares to an aggregate amount of $1.4 billion, or a maximum of 16,078,446 shares. The 2026 share repurchase program enables the Company to repurchase shares for cancellation, as well as to support equity incentive plans or potential acquisitions. The 2026 share repurchase program b...

---

[66] EDGAR DEF 14A Executive Compensation Executive Compensation

EDGAR · edgar · 2026-11-03 · Executive Compensation Executive Compensation

https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1032975/000103297526000037/logi-20260723.htm#i02df4914d9504c8f8a6955a02280f31a

eholders or those that are delegated to the Group Management Team under the Organizational Regulations (also known as Bylaws). The Board makes resolutions through a majority vote of the members present at the meetings. In the event of a tie, the vote of the Chairperson decides.

Logitech's Articles of Incorporation set the minimum number of directors at three. We had 11 members of the Board of Directors as of June 30, 2026. If all of the nominees to the Board presented in Proposal 8 are re-elected, the Board will have 11 members.

Board of Directors Independence

The Board of Directors has de...

---

[67] EDGAR DEF 14A Executive Compensation Executive Compensation

EDGAR · edgar · 2026-11-03 · Executive Compensation Executive Compensation

https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1032975/000103297526000037/logi-20260723.htm#i88e63f77f9aa474eb9a686abd61287b8

on Committee evaluates the independence of the compensation consultants annually, taking into account, among other things, the six independence-related factors as set forth in Exchange Act Rule 10C-1 issued by the SEC under the Dodd–Frank Act and the enhanced independence standards and factors set forth in the applicable listing standards of the Nasdaq Stock Market. Besides the services mentioned above, neither Compensia nor Meridian have provided any other services or received compensation other than with respect to the services described above. PwC provided consulting services to the Compan…

[68] EDGAR DEF 14A Executive Compensation Executive Compensation

EDGAR · edgar · 2026-11-03 · Executive Compensation Executive Compensation

https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1032975/000103297526000037/logi-20260723.htm#ic080b48b4290454898e4ede8726d6781

l General Meetings from September 2015 to September 2025. For purposes of U.S. securities law reporting, KPMG LLP, San Francisco, California, served as the Company's independent registered public accounting firm for fiscal year 2026. Together, KPMG AG and KPMG LLP are referred to as "KPMG." The Audit Committee is responsible for supervising the performance of the Company's independent auditors, and recommending their election or replacement to the Board of Directors.

Representatives of KPMG are invited to attend all regular meetings of the Audit Committee. During fiscal year 2026, KPMG repre…

[69] EDGAR DEF 14A Director Compensation Director Compensation

EDGAR · edgar · 2026-11-03 · Director Compensation Director Compensation

https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1032975/000103297526000037/logi-20260723.htm#if99331bcf7e546908e543b4e7d01c368

on | Mandates in private companies | Function | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| | Johanna 'Hanneke' Faber | Tapestry, Inc. | Board Member | | | |
| | Matteo Anversa | Strattec Security Corporation | Board Member | AAL Scientifics Inc. | Board Member | |
| | Prakash Arunkundrum | no external mandates | | | | |
| | Samantha Harnett | no external mandates | | | | |

2026 Annual General Meeting Invitation, Proxy Statement	89

COMPENSATION REPORT FOR FISCAL YEAR 2026	Table of Contents

6.Share Ownership of Board Members and Group Management T…

[70] Run DCF once per scenario and compare the outputs

Bull Run Valuation · calculation · 2026-11-03

`valuation://valuation_scenario_compare`

Calcul : Run DCF once per scenario and compare the outputs — {"period": "FY2026 valuation; projections N=1..10 from 2027..2036", "scenarios": [{"discount_rate": 0.15, "discount_rate_justification": "Discount rate is not allowed below the investor's 15% minimum required return. In an optimistic operating scenario, the better outcome should come from stronger growth/margins, not a lower hurdle.", "historical_years": [{"calendar_year": "2024", "fcf_margin": 0.2533947204, "revenue": 4298467000, "shares_outstanding": 158171000}, {"calendar_year": "2025", "fcf_margin": 0.1726612007, "revenue": 4554900000, "shares_outstanding": 152784000}, {"calendar_year": "2026", "fcf_margin": 0.2006761555, "revenue": 4861685824, "shares_outstanding": 148208000}], "name": "Optimiste", "net_debt": -1662401936, "net_debt_justification": "Uses FY2026 net cash of about $1.66B.", "projected_years": [{"calendar_year": "2027", "fcf_margin": 0.2, "fcf_margin_justification": "Returns to ~20% as FY2026-level cash efficiency persists and product-cost reductions/pricing hold better than expected; capex remains low.", "revenue": 5299780000, "revenue_justification": "~7% growth assuming Logitech sustains momentum from FY2026 recovery and benefits from premiumization in gaming/creator peripherals and business collaboration refresh.", "shares_outstanding": 140900000, "shares_outstanding_justification": "~2% net reduction as strong FCF funds buybacks at a pace closer to FY2022–FY2026 trend."}, {"calendar_year": "2028", "fcf_margin": 0.205, "fcf_margin_justification": "Modest expansion as operating leverage improves and gross margin remains >43% with favorable mix.", "revenue": 5670760000, "revenue_justification": "~7% growth driven by continued share gains in performance segments (brand moat evidence) and steady enterprise demand.", "shares_outstanding": 138000000, "shares_outstanding_justification": "~2.1% net reduction with consistent repurchases exceeding SBC."}, {"calendar_year": "2029", "fcf_margin": 0.21, "fcf_margin_justification": "Further expansion as scale and mix improve cash profitability while maintaining disciplined opex.", "revenue": 6067710000, "revenue_justification": "~7% growth assumes Logitech's ecosystem/software layer increases attach and upsell, supporting higher ASPs and repeat purchases.", "shares_outstanding": 135200000, "shares_outstanding_justification": "~2.0% net reduction; continued aggressive buybacks funded by sustained high FCF."}, {"calendar_year": "2030", "fcf_margin": 0.21, "fcf_margin_justification": "Maintains ~21% as capital-light model and strong working-capital management persist.", "revenue": 6492450000, "revenue_justification": "~7% growth; assumes the company captures above-market growth in gaming/creator and corporate video-collaboration peripherals.", "shares_outstanding": 132600000, "shares_outstanding_justification": "~1.9% net reduction; buybacks remain a priority with net cash preserved."}, {"calendar_year": "2031", "fcf_margin": 0.21, "fcf_margin_justification": "Stable high FCF margin; assumes competitive pressures do not materially erode gross margin advantage.", "revenue": 6946930000, "revenue_justification": "~7% growth continues but begins to slow as categories mature; assumes Logitech's brand strength sustains premium pricing.", "shares_outstanding": 130200000, "shares_outstanding_justification": "~1.8% reduction as repurchase pace gradually tapers."}, {"calendar_year": "2032", "fcf_margin": 0.208, "fcf_margin_justification": "Slight normalization as growth slows, but remains above 20% given high ROIC and low capex.", "revenue": 7363750000, "revenue_justification": "~6% growth reflecting gradual deceleration; still above nominal GDP due to share gains and premium mix.", "shares_outstanding": 128000000, "shares_outstanding_justification": "~1.7% net reduction; continued shareholder returns."}, {"calendar_year": "2033", "fcf_margin": 0.205, "fcf_margin_justification": "Drifts slightly down as competition increases, but stays strong due to structural efficiency advantage.", "revenue": 7731940000, "revenue_justification": "~5% growth as business approaches a larger base; assumes continued innovation cadence prevents commoditization.", "shares_outstanding": 126000000, "shares_outstanding_justification": "~1.6% net reduction."}, {"calendar_year": "2034", "fcf_margin": 0.203, "fcf_margin_justification": "Maintains ~20%+ reflecting durable economics versus peers, without assuming further expansion.", "revenue": 8041220000, "revenue_justification": "~4% growth as long-run converges toward market growth; assumes stable global distribution and DTC strength.", "shares_outstanding": 124100000, "shares_outstanding_justification": "~1.5% net reduction as repurchases continue."}, {"calendar_year": "2035", "fcf_margin": 0.202, "fcf_margin_justification": "Stable high margin in mature stage; slight normalization as category growth moderates.", "revenue": 8362860000, "revenue_justification": "~4% growth as terminal years approach; assumes premium brand position remains intact and market growth stays steady.", "shares_outstanding": 122300000, "shares_outstanding_justification": "~1.4% net reduction."}, {"calendar_year": "2036", "fcf_margin": 0.2, "fcf_margin_justification": "Terminal-year margin held at 20% assuming moat durability stays intact longer and cash conversion remains excellent.", "revenue": 8684510000, "revenue_justification": "~3.8% growth; assumes Logitech remains a premium brand and keeps compounding slightly above nominal GDP.", "shares_outstanding": 120600000, "shares_outstanding_justification": "~1.4% net reduction; buybacks funded by strong FCF."}], "terminal_growth_rate": 0.03, "terminal_growth_rate_justification": "3% terminal growth assumes Logitech can grow modestly above inflation over the very long run via premiumization and incremental software/services monetization, while still reflecting maturity of hardware categories.", "ttm": {"calendar_year": "2027-Q2", "fcf_margin": 0.1924527653, "revenue": 4953074000, "shares_outstanding": 143770000}}, {"discount_rate": 0.16, "discount_rate_justification": "Uses a 16% hurdle (above the investor's 15% minimum) because Logitech's moat is assessed as moderate and medium-term (3–7 years) with explicit competitive/pricing pressure and some end-demand cyclicality in PC/gaming; higher discount rate builds in that uncertainty.", "historical_years": [{"calendar_year": "2024", "fcf_margin": 0.2533947204, "revenue": 4298467000, "shares_outstanding": 158171000}, {"calendar_year": "2025", "fcf_margin": 0.1726612007, "revenue": 4554900000, "shares_outstanding": 152784000}, {"calendar_year": "2026", "fcf_margin": 0.2006761555, "revenue": 4861685824, "shares_outstanding": 148208000}], "name": "Prudent", "net_debt": -1662401936, "net_debt_justification": "FY2026 balance sheet shows ~$1.75B cash and ~$89M total debt, i.e., about -$1.66B net debt (net cash).", "projected_years": [{"calendar_year": "2027", "fcf_margin": 0.175, "fcf_margin_justification": "Compression from the elevated FY2024–FY2026 FCF margins as working-capital tailwinds normalize; assumes continued R&D investment and promotions keep FCF margin below the FY2026 ~20% level.", "revenue": 5052140000, "revenue_justification": "Low-single-digit growth as the post-COVID normalization fades and the business tracks the broader PC/peripherals cycle; assumes limited unit growth with some mix support from higher-end gaming/creator peripherals, but continued promotional pressure (as flagged as a moat threat) caps growth.", "shares_outstanding": 142300000, "shares_outstanding_justification": "Ongoing buybacks roughly offset stock-based compensation, but at a slower pace than FY2022–FY2026 given a higher valuation; modest ~1% net reduction."}, {"calendar_year": "2028", "fcf_margin": 0.17, "fcf_margin_justification": "Slight further normalization as cost reductions and pricing gains seen in FY2026 are competed away over time; still reflects capital-light model with low capex.", "revenue": 5153180000, "revenue_justification": "Another ~2% year assuming mature-category demand; relies mainly on replacement/upgrade cycles and modest share gains rather than a step-change in TAM.", "shares_outstanding": 141000000, "shares_outstanding_justification": "Continued repurchases with net ~0.9% share count decline as excess cash is returned but management stays conservative."}, {"calendar_year": "2029", "fcf_margin": 0.17, "fcf_margin_justification": "Stabilizes at ~17% consistent with a durable but not dominant moat and hardware-competitive dynamics; below recent peak cash conversion years.", "revenue": 5256250000, "revenue_justification": "~2% growth as peripherals remain largely replacement-driven; assumes no major acquisition-driven jump (consistent with historically moderate M&A).", "shares_outstanding": 139800000, "shares_outstanding_justification": "Buybacks continue but gradually slow as the company prioritizes maintaining net cash and dividend coverage; ~0.9% reduction."}, {"calendar_year": "2030", "fcf_margin": 0.17, "fcf_margin_justification": "Flat margin presumes pricing/promotions offset supply-chain efficiencies; maintains capital-light structure (capex ~1–1.5% of revenue historically).", "revenue": 5361380000, "revenue_justification": "~2% growth reflecting a steady-state industry with cyclicality; assumes Logitech holds position but faces retailer/private-label and branded competition.", "shares_outstanding": 138600000, "shares_outstanding_justification": "~0.9% annual net share reduction from buybacks exceeding SBC."}, {"calendar_year": "2031", "fcf_margin": 0.17, "fcf_margin_justification": "No further improvement assumed given moderate moat duration (3–7 years) and competitive intensity; cash conversion remains healthy.", "revenue": 5468600000, "revenue_justification": "~2% growth as business stays mature; assumes no sustained AI/software monetization step-change beyond incremental product enhancement.", "shares_outstanding": 137400000, "shares_outstanding_justification": "Ongoing but modest buybacks funded by FCF while maintaining net-cash balance sheet."}, {"calendar_year": "2032", "fcf_margin": 0.17, "fcf_margin_justification": "Steady-state FCF margin assumes working capital not a persistent source of cash as in some recent years; margins reflect normalized cycle.", "revenue": 5577970000, "revenue_justification": "~2% growth, essentially tracking inflation plus slight volume/mix; reflects conservative view on long-run category growth.", "shares_outstanding": 136300000, "shares_outstanding_justification": "Share count continues to decline modestly as repurchases are maintained but not aggressive."}, {"calendar_year": "2033", "fcf_margin": 0.17, "fcf_margin_justification": "Flat margin presumes the company must reinvest in R&D (~6–7% of sales historically) to defend share, limiting expansion.", "revenue": 5689530000, "revenue_justification": "~2% growth as Logitech remains a strong brand but industry growth is limited; assumes stable distribution and DTC share.", "shares_outstanding": 135200000, "shares_outstanding_justification": "~0.8% net reduction as buybacks continue but valuation may constrain pace."}, {"calendar_year": "2034", "fcf_margin": 0.17, "fcf_margin_justification": "Maintains conservative steady-state FCF margin for a hardware-centric business despite good historical cash conversion.", "revenue": 5803320000, "revenue_justification": "~2% growth; reflects steady replacement cycles in keyboards/mice and modest growth in gaming/creator segments.", "shares_outstanding": 134200000, "shares_outstanding_justification": "~0.7% net reduction; assumes buybacks become slightly less accretive at higher prices."}, {"calendar_year": "2035", "fcf_margin": 0.17, "fcf_margin_justification": "Steady-state; assumes no material leverage or capex step-up and stable dividend policy.", "revenue": 5919390000, "revenue_justification": "~2% growth, assuming mature-market saturation; no assumption of major TAM expansion.", "shares_outstanding": 133200000, "shares_outstanding_justification": "~0.7% net reduction from continued repurchases."}, {"calendar_year": "2036", "fcf_margin": 0.17, "fcf_margin_justification": "Terminal-year margin held at normalized ~17%, below recent highs to reflect potential mean reversion in promotions/pricing.", "revenue": 6037780000, "revenue_justification": "~2% growth; long-run view is that Logitech grows roughly with nominal GDP in its served markets, but this scenario stays below that given competitive intensity.", "shares_outstanding": 132200000, "shares_outstanding_justification": "~0.7% net reduction; assumes the company keeps returning cash but retains meaningful net cash."}], "terminal_growth_rate":

0.02, "terminal_growth_rate_justification": "2% terminal growth reflects a mature peripherals hardware franchise likely to grow roughly with inflation/low real growth over the very long run; kept conservative given limited evidence of strong structural TAM expansion.", "ttm": {"calendar_year": "2027-Q2", "fcf_margin": 0.1924527653, "revenue": 4953074000, "shares_outstanding": 143770000}}, {"discount_rate": 0.15, "discount_rate_justification": "Base 15% discount rate matches the investor's required minimum return; justified by Logitech's high financial quality (strong FCF conversion, net-cash balance sheet, high ROIC) offset by only a moderate moat and some cyclicality.", "historical_years": [{"calendar_year": "2024", "fcf_margin": 0.2533947204, "revenue": 4298467000, "shares_outstanding": 158171000}, {"calendar_year": "2025", "fcf_margin": 0.1726612007, "revenue": 4554900000, "shares_outstanding": 152784000}, {"calendar_year": "2026", "fcf_margin": 0.2006761555, "revenue": 4861685824, "shares_outstanding": 148208000}], "name": "Réaliste", "net_debt": -1662401936, "net_debt_justification": "FY2026 balance sheet net cash of about $1.66B (cash ~$1.75B minus total debt ~$89M).", "projected_years": [{"calendar_year": "2027", "fcf_margin": 0.19, "fcf_margin_justification": "Near-TTM level (~19%) sustained as low capex and strong cash conversion continue; assumes working-capital does not provide as large a tailwind as FY2024/2026 but remains well managed.", "revenue": 5200770000, "revenue_justification": "~5% growth as the business continues its FY2026 rebound with normalized channel inventories; assumes steady demand in core peripherals plus better mix in gaming/creator and some benefit from software-enabled ecosystem features mentioned in the 10-K summary.", "shares_outstanding": 141600000, "shares_outstanding_justification": "Continued buybacks funded by FCF while offsetting SBC; assumes ~1.5% net share reduction consistent with recent multi-year share count decline trend."}, {"calendar_year": "2028", "fcf_margin": 0.19, "fcf_margin_justification": "Stable margin as pricing and product-cost actions largely offset competitive promotions; keeps capital-light model intact.", "revenue": 5460810000, "revenue_justification": "~5% growth as Logitech maintains above-peer economics (gross margin >40%, strong ROIC) and gains modest share in premium categories despite competition.", "shares_outstanding": 139400000, "shares_outstanding_justification": "~1.6% net reduction with ongoing repurchases; assumes management remains shareholder-friendly and balance sheet stays net cash."}, {"calendar_year": "2029", "fcf_margin": 0.19, "fcf_margin_justification": "Maintains steady-state ~19% as R&D remains funded (~6–7% of sales historically) and capex stays ~1–1.5% of revenue.", "revenue": 5733850000, "revenue_justification": "~5% growth, increasingly driven by mix (higher ASP peripherals, business/creator demand) rather than broad PC unit expansion.", "shares_outstanding": 137300000, "shares_outstanding_justification": "~1.5% net reduction; repurchases continue but pace gradually normalizes as share price increases."}, {"calendar_year": "2030", "fcf_margin": 0.19, "fcf_margin_justification": "Slight operating leverage and disciplined opex keep margin stable; does not assume a return to pandemic-peak profitability.", "revenue": 6020540000, "revenue_justification": "~5% growth; assumes Logitech continues to defend its brand moat in performance peripherals (where reputation matters) and expands DTC/e-tail penetration modestly.", "shares_outstanding": 135300000, "shares_outstanding_justification": "~1.5% reduction as buybacks remain a consistent use of excess cash."}, {"calendar_year": "2031", "fcf_margin": 0.188, "fcf_margin_justification": "Minor normalization as category growth slows and promotions increase; still reflects structurally improved gross margin profile post-2021.", "revenue": 6261360000, "revenue_justification": "~4% growth reflecting gradual maturation; assumes competition keeps growth from staying at 5% indefinitely.", "shares_outstanding": 133500000, "shares_outstanding_justification": "~1.3% net reduction; buybacks continue alongside dividends."}, {"calendar_year": "2032", "fcf_margin": 0.187, "fcf_margin_justification": "Slightly lower as reinvestment in product leadership (R&D) offsets scale benefits.", "revenue": 6505580000, "revenue_justification": "~3.9% growth as replacement-driven markets dominate, with incremental growth from gaming/enterprise collaboration refresh cycles.", "shares_outstanding": 131900000, "shares_outstanding_justification": "~1.2% net reduction; assumes repurchases remain funded by FCF but not as aggressive."}, {"calendar_year": "2033", "fcf_margin": 0.186, "fcf_margin_justification": "Stable high-teens FCF margin consistent with strong cash conversion and low capex, but below the best historical years to be conservative.", "revenue": 6733250000, "revenue_justification": "~3.5% growth as the company tracks nominal GDP plus modest share gains; assumes no major acquisitions.", "shares_outstanding": 130400000, "shares_outstanding_justification": "~1.1% net reduction; ongoing shareholder returns."}, {"calendar_year": "2034", "fcf_margin": 0.185, "fcf_margin_justification": "Gradual normalization toward mid/high-teens as competitive dynamics persist.", "revenue": 6941920000, "revenue_justification": "~3.1% growth; assumes mature but steady demand and continued premium positioning.", "shares_outstanding": 129000000, "shares_outstanding_justification": "~1.1% net reduction from buybacks exceeding SBC."}, {"calendar_year": "2035", "fcf_margin": 0.185, "fcf_margin_justification": "Stable high-teens margin reflecting capital-light model (capex ~1–1.5% historically) and sustained, but not expanding, brand premium.", "revenue": 7150170000, "revenue_justification": "~3.0% growth as the business reaches mature, GDP-like growth; assumes no major acquisitions and continued share stability.", "shares_outstanding": 127700000, "shares_outstanding_justification": "~1.0% net reduction; assumes continued repurchases but slowing as the business matures."}, {"calendar_year": "2036", "fcf_margin": 0.185, "fcf_margin_justification": "Terminal-year margin held at ~18.5% to reflect enduring efficiency (high ROIC) without assuming expanding moat.", "revenue": 7364670000, "revenue_justification": "~3.0% growth; long-run converges to modest nominal growth with a stable franchise.", "shares_outstanding": 126500000, "shares_outstanding_justification": "~0.9% net reduction; assumes long-run buybacks slow as business matures."}], "terminal_growth_rate": 0.025, "terminal_growth_rate_justification": "2.5% terminal growth approximates long-run nominal growth for a global consumer/business peripherals franchise; higher than inflation-only because Logitech has historically compounded revenues ~9% over long periods and returns capital via buybacks, but still capped given mature hardware categories.", "ttm": {"calendar_year": "2027-Q2", "fcf_margin": 0.1924527653, "revenue": 4953074000, "shares_outstanding": 143770000}}]}

---

[71] FMP fmp_balance_sheet

FMP · api · 2026-11-03

`https://financialmodelingprep.com/api/v3/balance-sheet-statement/LOGI?period=annual&limit=3`

---

[72] FMP fmp_ttm income statement

FMP · api · 2026-11-03

`https://financialmodelingprep.com/api/v3/income-statement/LOGI?period=quarter&limit=4`

---

[73] FMP fmp_ttm cash flow statement

FMP · api · 2026-11-03

`https://financialmodelingprep.com/api/v3/cash-flow-statement/LOGI?period=quarter&limit=4`

---

[74] FMP fmp_income_statement

FMP · api · 2026-11-03

`https://financialmodelingprep.com/api/v3/income-statement/LOGI?period=annual&limit=6`

---

[75] Recompute DCF while varying discount_rate

Bull Run Valuation · calculation · 2026-11-03

`valuation://valuation_sensitivity_table`

Calcul : Recompute DCF while varying discount_rate — {"discount_rate": 0.15, "discount_rate_justification": "Base 15% discount rate matches the investor's required minimum return; justified by Logitech's high financial quality (strong FCF conversion, net-cash balance sheet, high ROIC) offset by only a moderate moat and some cyclicality.", "historical_years": [{"calendar_year": "2024", "fcf_margin": 0.2533947204, "revenue": 4298467000, "shares_outstanding": 158171000}, {"calendar_year": "2025", "fcf_margin": 0.1726612007, "revenue": 4554900000, "shares_outstanding": 152784000}, {"calendar_year": "2026", "fcf_margin": 0.2006761555, "revenue": 4861685824, "shares_outstanding": 148208000}], "net_debt": -1662401936, "net_debt_justification": "FY2026 balance sheet net cash of about $1.66B.", "period": "Sensitivity around Réaliste case", "projected_years": [{"calendar_year": "2027", "fcf_margin": 0.19, "fcf_margin_justification": "Near-TTM level (~19%) sustained as low capex and strong cash conversion continue; assumes working-capital does not provide as large a tailwind as FY2024/2026 but remains well managed.", "revenue": 5200770000, "revenue_justification": "~5% growth as the business continues its FY2026 rebound with normalized channel inventories; assumes steady demand in core peripherals plus better mix in gaming/creator and some benefit from software-enabled ecosystem features mentioned in the 10-K summary.", "shares_outstanding": 141600000, "shares_outstanding_justification": "Continued buybacks funded by FCF while offsetting SBC; assumes ~1.5% net share reduction consistent with recent multi-year share count decline trend."}, {"calendar_year": "2028", "fcf_margin": 0.19, "fcf_margin_justification": "Stable margin as pricing and product-cost actions largely offset competitive promotions; keeps capital-light model intact.", "revenue": 5460810000, "revenue_justification": "~5% growth as Logitech maintains above-peer economics (gross margin >40%, strong ROIC) and gains modest share in premium categories despite competition.", "shares_outstanding": 139400000, "shares_outstanding_justification": "~1.6% net reduction with ongoing repurchases; assumes management remains shareholder-friendly and balance sheet stays net cash."}, {"calendar_year": "2029", "fcf_margin": 0.19, "fcf_margin_justification": "Maintains steady-state ~19% as R&D remains funded (~6–7% of sales historically) and capex stays ~1–1.5% of revenue.", "revenue": 5733850000, "revenue_justification": "~5% growth, increasingly driven by mix (higher ASP peripherals, business/creator demand) rather than broad PC unit expansion.", "shares_outstanding": 137300000, "shares_outstanding_justification": "~1.5% net reduction; repurchases continue but pace gradually normalizes as share price increases."}, {"calendar_year": "2030", "fcf_margin": 0.19, "fcf_margin_justification": "Slight operating leverage and disciplined opex keep margin stable; does not assume a return to pandemic-peak profitability.", "revenue": 6020540000, "revenue_justification": "~5% growth; assumes Logitech continues to defend its brand moat in performance peripherals (where reputation matters) and expands DTC/e-tail penetration modestly.", "shares_outstanding": 135300000, "shares_outstanding_justification": "~1.5% reduction as buybacks remain a consistent use of excess cash."}, {"calendar_year": "2031", "fcf_margin": 0.188, "fcf_margin_justification": "Minor normalization as category growth slows and promotions increase; still reflects structurally improved gross margin profile post-2021.", "revenue": 6261360000, "revenue_justification": "~4% growth reflecting gradual maturation; assumes competition keeps growth from staying at 5% indefinitely.", "shares_outstanding": 133500000, "shares_outstanding_justification": "~1.3% net reduction; buybacks continue alongside dividends."}, {"calendar_year": "2032", "fcf_margin": 0.187, "fcf_margin_justification": "Slightly lower as reinvestment in product leadership (R&D) offsets scale benefits.", "revenue": 6505580000, "revenue_justification": "~3.9% growth as replacement-driven markets dominate, with incremental growth from gaming/enterprise collaboration refresh cycles.", "shares_outstanding": 131900000, "shares_outstanding_justification": "~1.2% net reduction; assumes repurchases remain funded by FCF but not as aggressive."}, {"calendar_year": "2033", "fcf_margin": 0.186, "fcf_margin_justification": "Stable high-teens FCF margin consistent with strong cash conversion and low capex, but below the best historical years to be conservative.", "revenue": 6733250000, "revenue_justification": "~3.5% growth as the company tracks nominal GDP plus modest share gains; assumes no major acquisitions.", "shares_outstanding": 130400000, "shares_outstanding_justification": "~1.1% net reduction; ongoing shareholder returns."}, {"calendar_year": "2034", "fcf_margin": 0.185, "fcf_margin_justification": "Gradual normalization toward mid/high-teens as competitive dynamics persist.", "revenue": 6941920000, "revenue_justification": "~3.1% growth; assumes mature but steady demand and continued premium positioning.", "shares_outstanding": 129000000, "shares_outstanding_justification": "~1.1% net reduction from buybacks exceeding SBC."}, {"calendar_year": "2035", "fcf_margin": 0.185, "fcf_margin_justification": "Stable high-teens margin reflecting capital-light model (capex ~1–1.5% historically) and sustained, but not expanding, brand premium.", "revenue": 7150170000, "revenue_justification": "~3.0% growth as the business reaches mature, GDP-like growth; assumes no major acquisitions and continued share stability.", "shares_outstanding": 127700000, "shares_outstanding_justification": "~1.0% net reduction; assumes continued repurchases but slowing as the business matures."}, {"calendar_year": "2036", "fcf_margin": 0.185, "fcf_margin_justification": "Terminal-year margin held at ~18.5% to reflect enduring efficiency (high ROIC) without assuming expanding moat.", "revenue": 7364670000, "revenue_justification": "~3.0% growth; long-run converges to modest nominal growth with a stable franchise.", "shares_outstanding": 126500000, "shares_outstanding_justification": "~0.9% net reduction; assumes long-run buybacks slow as business matures."}], "terminal_growth_rate": 0.025, "terminal_growth_rate_justification": "2.5% terminal growth approximates long-run nominal growth for a global consumer/business peripherals franchise; capped given mature hardware categories.", "ttm": {"calendar_year": "2027-Q2", "fcf_margin": 0.1924527653, "revenue": 4953074000, "shares_outstanding": 143770000}, "values": [0.13, 0.14, 0.15, 0.16, 0.17], "variable": "discount_rate"}

---

[76] Grille interne de scoring Buffett

Bull Run Internal Scoring · internal · 2026-11-03

`internal://buffett-score-grid`

Avertissement : Ce rapport est généré automatiquement à des fins d'information uniquement. Il ne constitue pas un conseil financier personnalisé ni une recommandation d'achat ou de vente de titres. L'investisseur doit effectuer ses propres vérifications avant toute décision d'investissement.