

Ultra Terminal

28 mars 2006

Merlin Gerin

Square D

Telemecanique



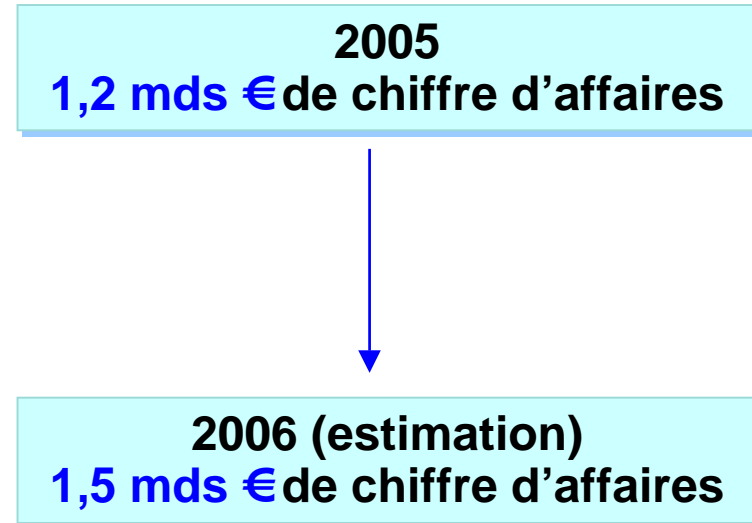
Schneider
 **Electric**

Building a New Electric World



→ Schneider Electric a récemment annoncé 4 acquisitions majeures dans l'Ultra Terminal...

- 100 % de Clipsal Asie
- AEM S.A. en Espagne
- OVA Bargellini en Italie
- Merten en Allemagne



→ ...lui permettant d'accroître sa position concurrentielle et de déployer sa stratégie sur ce marché

Panorama de notre offre en Ultra Terminal



Prises, Interrupteurs



Systèmes de Contrôle



Matériel et Systèmes d'Installation



Transmission Voix Données Images (VDI)



Offre pour les hôpitaux et les bureaux



Contrôle de l'éclairage

**Canalisations techniques
dans les hôpitaux**



**Voix Données
Images (VDI)**



Éclairage de sécurité



**Système
d'installation**



**Prises,
interrupteurs**



**Prise, interrupteurs
haut de gamme Unica Top**

**Système d'appel
infirmier**



Offre pour les habitations, les hôtels et les petits bâtiments tertiaires



Prises,
interrupteurs
haut de gamme



Interface utilisateur

Bloc autonome
de contrôle



Détecteur de présence



VDI



Automatisme d'éclairage

Stratégie de croissance en Ultra Terminal



- **Bénéficier des synergies entre Basse Tension et Ultra Terminal**
 - Élargir le réseau de distribution
 - Accéder à de nouveaux prescripteurs : architectes, utilisateurs finals, promoteurs immobiliers

- **Deux principaux axes de croissance**
 - Pénétrer de nouveaux marchés en capitalisant sur nos solides positions dans la Basse Tension
 - Accélérer la croissance des ventes dans nos pays leader via l'élargissement de l'offre (VDI, domotique...)

- **Enrichir le portefeuille Ultra Terminal par le développement de nouvelles offres et fonctions**

- **Devenir un pionner de l'innovation dans la domotique (synergies technologiques avec les automatismes du bâtiment)**

Pénétrer de nouveaux marchés en capitalisant sur nos positions existantes



Europe de l'Est

- Russie : forte croissance organique depuis 3 ans
- Position historique en Pologne et Hongrie
- Extension de la couverture géographique en capitalisant sur notre présence

Asie

- Solide position en Asie (Clipsal)
- Développement rapide en Chine et en Inde

Reste du monde

- Amérique du Sud et Mexique : bonne plate-forme de croissance depuis trois ans
- Position de leadership en Afrique du Sud
- Moyen-Orient : place de n°2 atteinte en 5 ans, partant de zéro

Croître dans nos pays leaders en élargissant l'offre



Pays nordiques

- Fournisseur de solutions complètes (domotique, VDI, ...)
- 1 nouveau logement sur 5 au Danemark équipé avec nos systèmes intelligents

Australie & Nouvelle-Zélande

- Catalogue riche et forte présence commerciale
- Communication innovante et accompagnement personnalisé en confort, esthétique et technologie

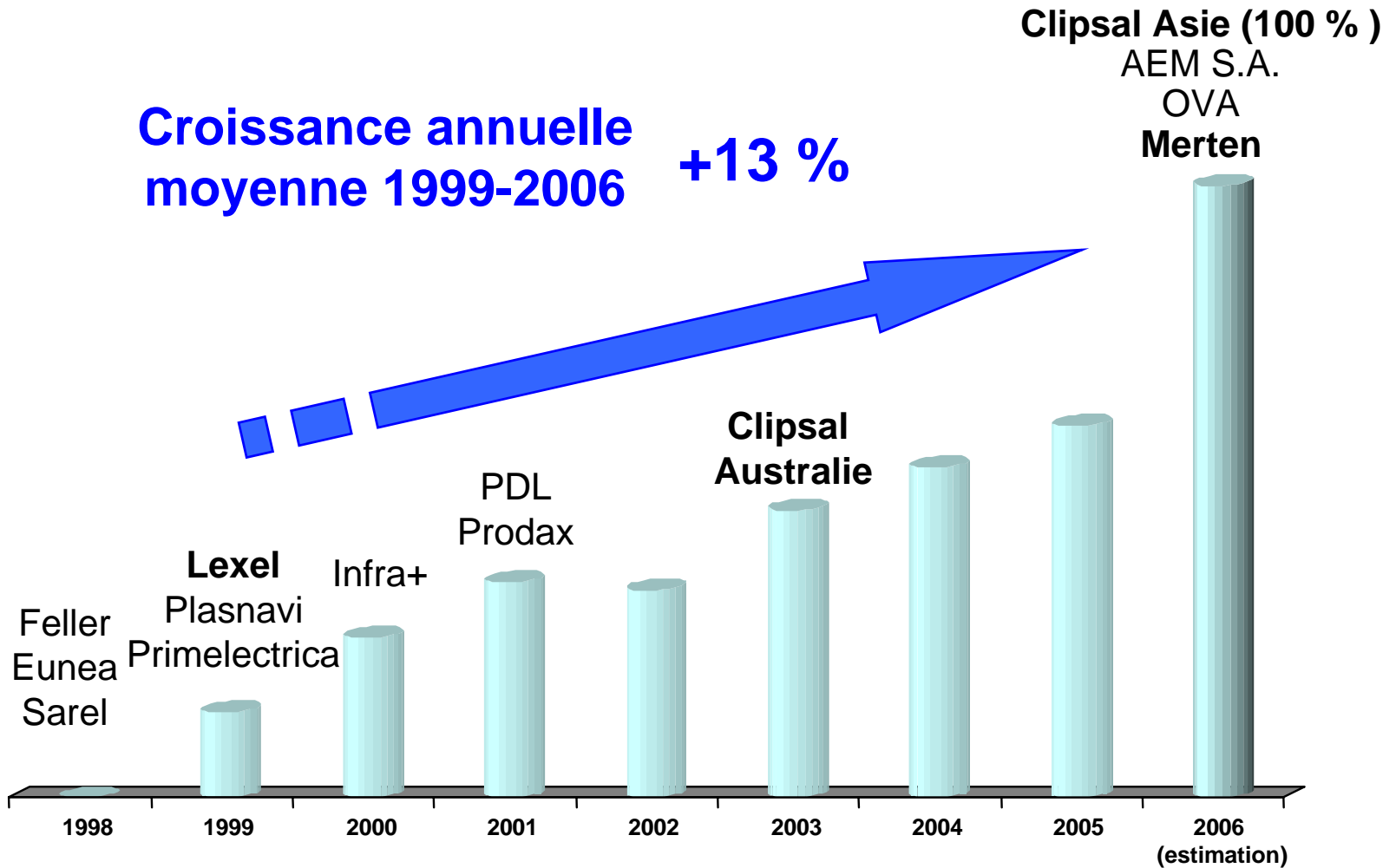
Asie du Sud-Est

- Développement significatif des offres domotiques (Ulti, C-Bus)

Forte progression des ventes en 7 ans...



**Croissance annuelle
moyenne 1999-2006 +13 %**



Clipsal en bref



→ Chiffres clés

- Chiffre d'affaires : 120 M€ en 2005
- Leader dans sept régions (Moyen-Orient, Singapour, Malaisie, Vietnam...)

→ Production et distribution

- Présence dans 31 pays (Asie et Moyen-Orient)
- 2 usines mondiales en Chine et Malaisie pour les prises et interrupteurs
- 2 centres de R&D mondiaux en Chine (électromécanique et électronique)

→ 4 grandes lignes de produits

- Ultra Terminal
- Produits industriels
- Data.com
- Systèmes intégrés



Clipsal - raisons de l'acquisition



- **Consolider les positions en Asie-Pacifique**
- **Prendre le contrôle du management afin d'améliorer la rentabilité**
- **Réaliser d'importantes synergies commerciales**
 - Augmenter les ventes en capitalisant sur les réseaux de distribution mondiaux de Schneider Electric
 - Augmenter les ventes en capitalisant sur les réseaux de distribution de Clipsal
- **Bénéficier d'importantes synergies de coûts**
 - Production
 - Achats
 - Logistique
 - R&D
 - Fonctions de support



→ Chiffres clés

- Chiffre d'affaires : 20 M€ en 2005 (85% domestique)
- Spécialiste des systèmes d'installation
- Croissance annuelle moyenne 2003 – 2005 : 13 %
- Marge opérationnelle : 17% du chiffre d'affaires
- Collaborateurs : 100



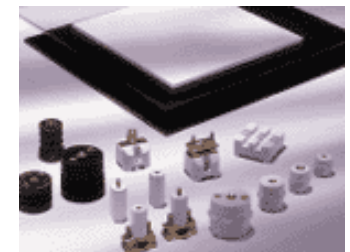
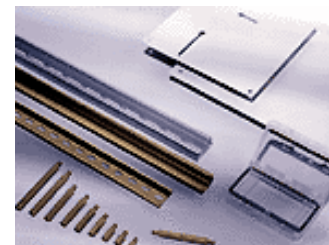
→ Principales activités

- Sites de production et bureaux commerciaux en Espagne
- Accords de représentation pour l'Espagne et l'export



→ Quatre grandes lignes de produits

- Canalisations et accessoires
- Chemins de câbles en métal et plastique
- Boîtiers de sol et multifonctions
- Matériel d'installation



AEM S.A. - raisons de l'acquisition



- ➔ **Proposer des solutions complètes aux distributeurs, installateurs et entrepreneurs, reliant les tableaux et l'appareillage électrique**
- ➔ **Accélérer la croissance des ventes de systèmes d'installation sur les marchés résidentiels et tertiaires en Europe**
 - Élargir l'offre en Espagne et Europe avec le remarquable catalogue d'AEM S.A.
 - Capitaliser sur les réseaux de distribution de Schneider Electric en Europe
- ➔ **Bénéficier de synergies de coûts (front office, achats, etc.)**
- ➔ **Capitaliser sur les compétences d'AEM S.A. dans le développement de nouveaux produits**



→ Chiffres clés

- Chiffre d'affaires : 60 M€ en 2005 (80% domestique)
- Co-leader du marché de l'éclairage de sécurité en Italie
- Croissance annuelle moyenne 2002 – 2005 : 4%
- Marge opérationnelle : 13% du chiffre d'affaires
- Collaborateurs : 270

→ Principales activités

- Site de production en Italie
- Distribution en Italie via des agents commerciaux
- Deux filiales hors d'Italie :
 - France : Béhar Sécurité - spécialiste de l'éclairage de sécurité haut de gamme
 - Belgique : OVA Bargellini International - essentiellement distribution
- Autres pays : commercialisation par le biais de distributeurs et d'importateurs

L'offre OVA Bargellini



→ Quatre grandes lignes de produits

- Éclairage de sécurité



- Énergie de secours



- Composants électriques



OVA Bargellini - raisons de l'acquisition



- **Renforcer les positions sur le marché du bâtiment en proposant des solutions d'éclairage de sécurité**
- **Réaliser d'importantes synergies commerciales**
 - Profiter de l'offre remarquable d'OVA
 - Devenir co-leader en Europe
- **Capitaliser sur l'expertise technologique d'OVA dans le domaine de l'éclairage de sécurité**
- **Bénéficiaire de synergies de coûts (achats, lean manufacturing, R&D, front office, etc.)**



→ Chiffres clés

- Chiffre d'affaires : près de 100 M€ en 2005 (70% domestique)
- Acteur n°4 en Allemagne
- Collaborateurs : 1 000

→ Principales activités

- Sites industriels en Allemagne et en Indonésie
- Filiales commerciales en Autriche, République Tchèque, Russie, Ukraine, Pologne, Norvège, Suède, Chine et Singapour
- Centres de R&D en Allemagne et en République Tchèque

→ Présence dans les produits de distribution et de contrôle UT

L'offre Merten



- ➔ Large portefeuille de produits de distribution en termes de fonctionnalités et design



Conception architecturale

Mécanisme

- ➔ Remarquable gamme de produits de contrôle UT dédiés à des applications spécifiques et dotés de fonctions de communication

Chauffage -
Climatisation



Thermostat et ventilo-convecteur

Eclairage



Commandes
d'éclairage



Détecteur de présence
extérieure

Accès



Relais et commande de fermeture

Sécurité



Détecteur de fumée

Merten - raisons de l'acquisition



- **Capitaliser sur une offre exceptionnelle de solutions de contrôle Ultra Terminal**
- **Développer des compétences en R&D pour les produits de contrôle Ultra Terminal**
- **Exploiter d'importantes synergies commerciales**
 - Compléter notre offre en Europe grâce au remarquable catalogue de Merten
 - Accélérer notre pénétration du marché Ultra Terminal en Europe
- **Devenir n°2 dans le domaine des produits de distribution et de contrôle UT en Allemagne**
 - Premier marché d'Europe en Ultra Terminal et pays précurseur
- **Bénéficiaire de synergies de coûts (achats, agences commerciales internationales, etc.)**

Notre position dans l'Ultra Terminal à l'issue de ces acquisitions



- Remarquable gamme domotique grâce à l'apport des offres de Merten et Clipsal
- Élargissement du portefeuille grâce à des offres leaders dans l'éclairage de sécurité (OVA Bargellini) et les systèmes d'installation (AEM S.A.)
- Solide position sur le premier marché d'Europe (Allemagne)
- N°2 dans les produits de distribution et de contrôle en Europe
- Position de leader en Asie-Pacifique grâce à Clipsal

Marques reconnues et positions mondiales

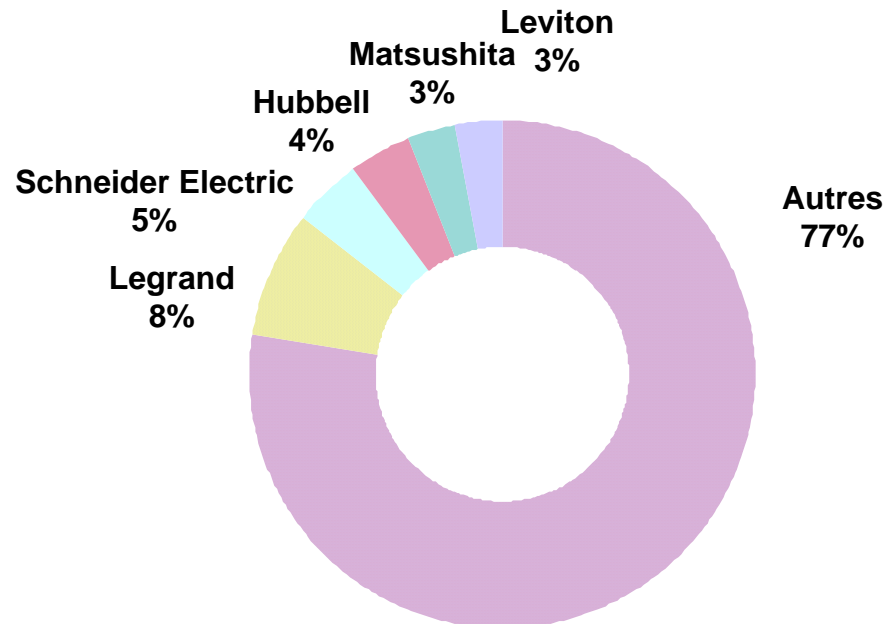


Marge de manœuvre pour notre stratégie de consolidation



- **Marché fragmenté : les 5 premiers acteurs ne représentent que 23% de l'ensemble**
- **Consolidation en bonne voie grâce à des acquisitions dans tous les pays**
- **Seuls deux acteurs sont présents à l'international**
- **Seul Schneider Electric est présent dans le monde entier**

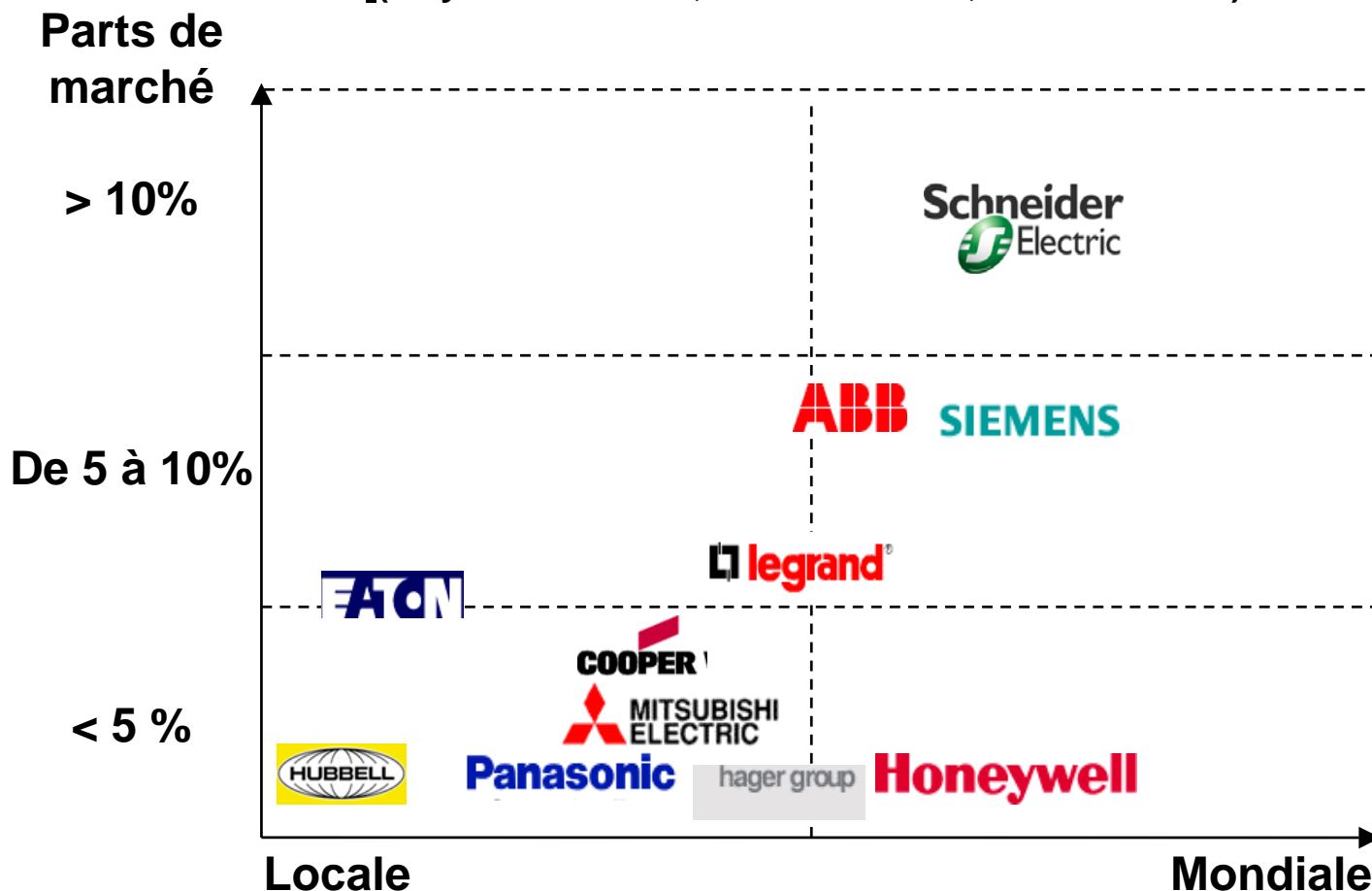
Marché Ultra Terminal ~30 Mds €



Leadership incontesté sur le marché global de la Distribution Électrique



Marché Global Distribution Électrique ~ 60 Mds €
(Moyenne Tension, Basse Tension, Ultra Terminal)



Building a New Electric World

