

Présentation du projet d'alliance dans la *Haute Tension*

18 octobre 2000

Merlin Gerin

Modicon

Square D

Telemecanique



Présentation du projet

1. Pourquoi une alliance en Haute Tension ?

2. Présentation de la JV

3. Objectifs stratégiques

4. Éléments financiers

1 - Pourquoi une alliance en Haute Tension ?

- **Les tendances du marché évoluent profondément**
- **Le panorama concurrentiel se recompose rapidement**
- **Une stratégie d'alliance au service du marché de l'énergie**

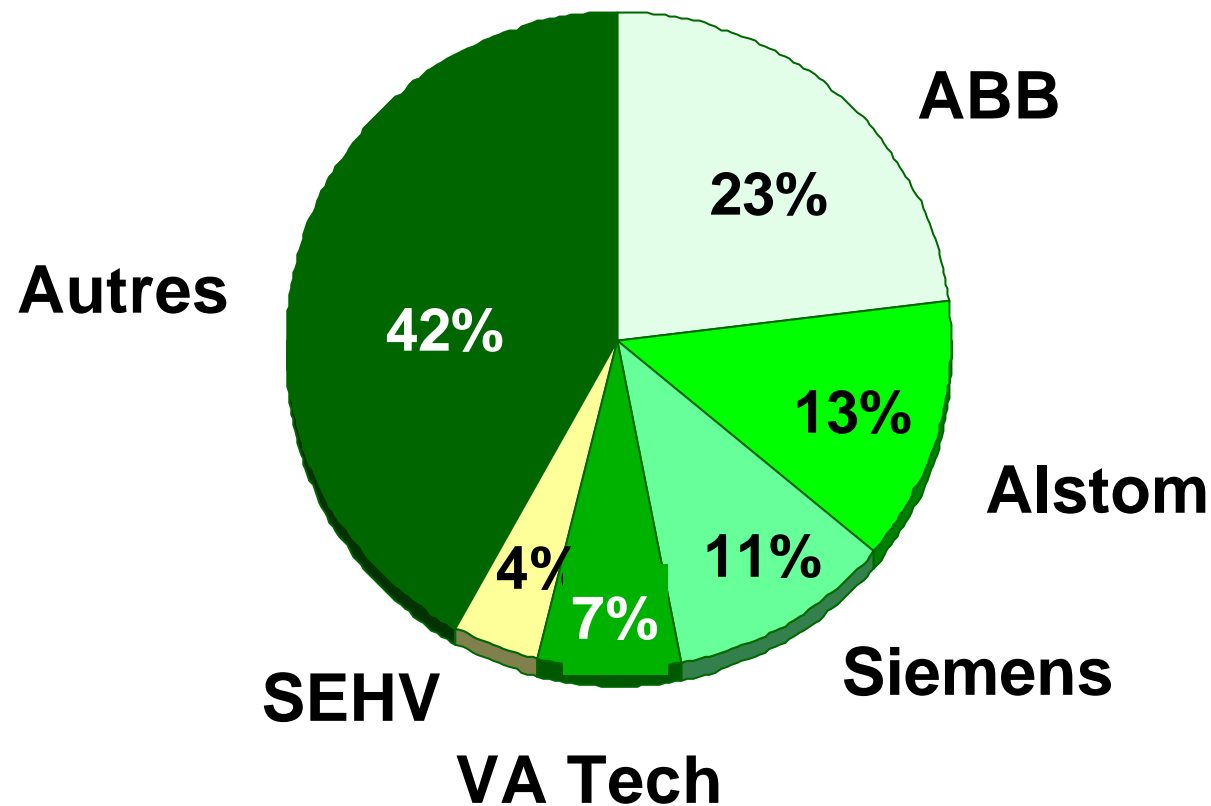
Les tendances du marché évoluent profondément

Le marché de la HT est en rupture

- **Ré-ingénierie des réseaux existants dans les pays développés** : nécessité d'optimiser les installations et les services associés
- **Déplacement géographique des marchés du neuf vers les pays émergents**
- **Déréglementation et libéralisation des marchés** : évolution de la demande clientèle vers des systèmes complets
- **Sensibilité croissante des marchés de l'énergie** (en particulier en Production & Transport) **à la conjoncture pétrolière**

Le panorama concurrentiel se recompose rapidement (1/2)

Parts de marché HT - T&D



Le panorama concurrentiel se recompose rapidement (2/2)

- **ALSTOM privilégie les grands projets d'infrastructure**
- **ABB et certains japonais annoncent leur volonté de se développer sur des activités à évolution moins fluctuante**
- **Siemens n'a toujours pas réglé le dilemme du positionnement de ses activités T&D**
- **Environ 50% du marché restent atomisés**
- **Les grands groupes européens ou japonais prennent le contrôle des acteurs asiatiques émergents**

Une stratégie d'alliance au service du marché de l'énergie

- Depuis 4 ans, Schneider Electric a développé une stratégie de partenariats et d'alliances : Toshiba, Tatung pour élargir son offre et pénétrer de nouveaux marchés
- Schneider Electric se concentre sur 4 activités cœur de métier (BT, MT, contrôle industriel, Automates)
- Schneider Electric souhaite maintenir une offre complète sur le marché de l'énergie, avec :
 - Une alliance capitalistique avec un autre groupe
 - Une alliance dans laquelle il est un partenaire minoritaire qui reste associé aux décisions

2 - Présentation de la Joint Venture

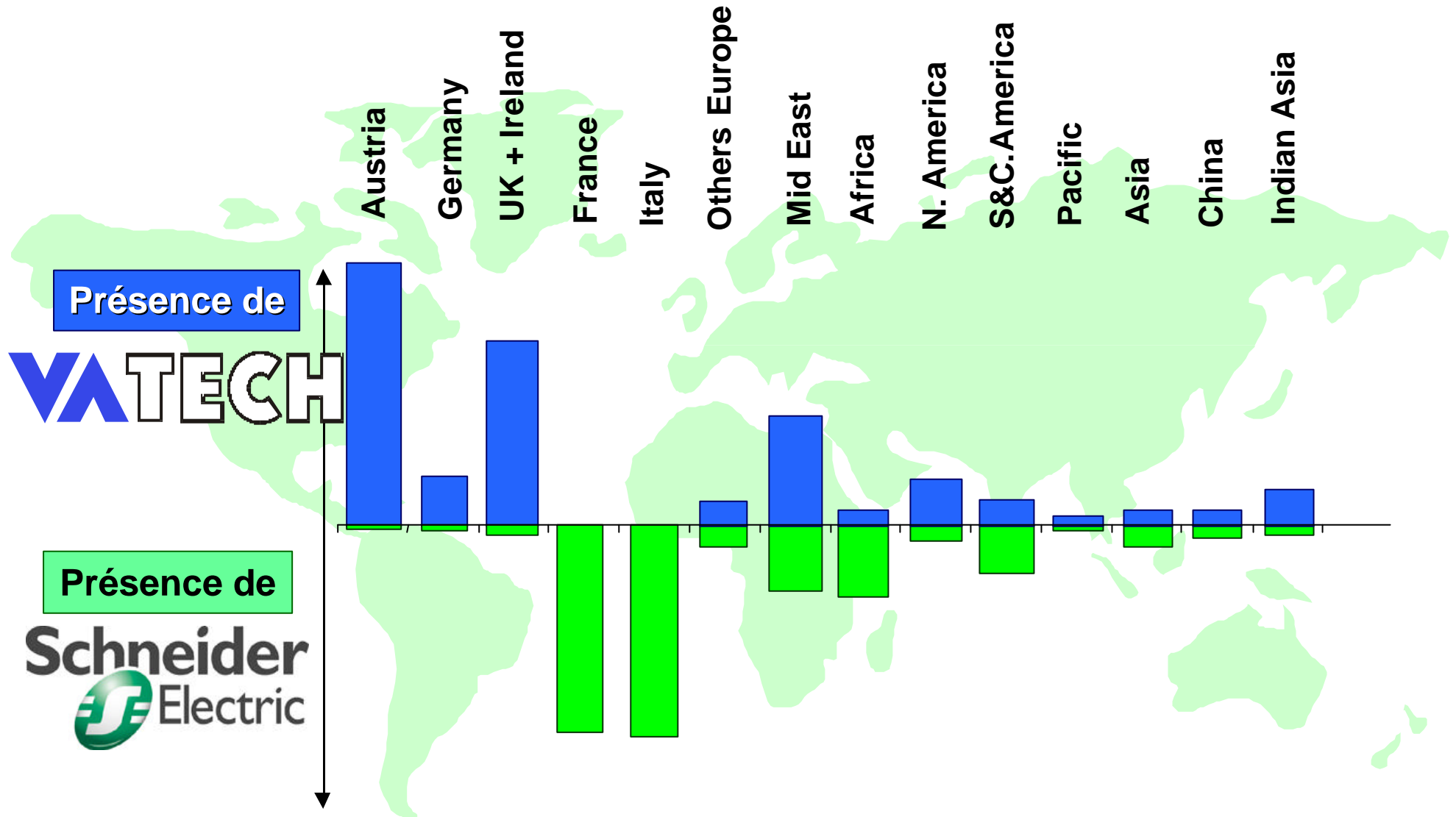
- **Présentation de VA TECH**
- **Périmètre de la Joint Venture**
- **Fonctionnement de la Joint Venture**

Présentation de **VA TECH**

*Des intérêts complémentaires et convergents pour
challenger les leaders*

- **VA TECH a une forte dynamique de croissance dans les métiers d'affaires sur le marché des infrastructures**
- **Il n'est pas concurrent de SE sur ses autres activités**
- **Les marchés domestiques de VA TECH et de SEHV et leurs positions sur les marchés en croissance sont très complémentaires**
- **Les deux partenaires ont la volonté commune de challenger ABB et Alstom**

Des complémentarités géographiques fortes



Qui est **VA TECH**

Les Chiffres clés du Groupe autrichien VA TECH en 1999 :

- 20 600 personnes
- CA : 3,5 Mds d'euros
- Résultat d'exploitation EBIT : 130 Mio d'euros
- 5 grandes activités : Metallurgy, Hydro-power generation, Transmission & Distribution, Water-systems, Industrial services

L'activité Transmission et Distribution du Groupe VA TECH :

- 5 299 personnes
- CA 1999 : 729 Mio d'euros*
- Résultat d'exploitation EBIT : 37 Mio d'euros
- Marques : Elin, ETG, EBG Peebles, EHH, Reyrolle, SAT Automation, FPC

* Incluant la MT, la Protection & Contrôle Commande, les composants pour transfos

Présentation de la Joint Venture

VA TECH apporte à la Joint Venture

- **Les activités Transmission et Distribution de sa branche T&D** (Appareillages, Ensembles et Services), tandis que ses activités Transformateurs, Composants et Protection & Contrôle-Commande restent attachées à la maison-mère
- **Ses actifs en Moyenne Tension**, une petite activité qui sert essentiellement le marché du renouvellement en UK et qui est très étroitement liée aux Services

Les apports de Schneider Electric à la Joint Venture

Schneider Electric apporte

- **A la JV : l'ensemble des activités HT de sa filiale SEHV**
- **A l'activité Transformateurs de VA TECH : les activités de transformateurs de puissance**
 - VA Tech, qui est n°2 dans cette activité, ayant souhaité en garder le contrôle intégral

JV 40% Schneider Electric - 60 % VA TECH

- **La participation au capital de la JV correspond à la valorisation des apports de chacun des partenaires dans l'activité HT**
- **Une société de droit autrichien dont le siège social est à Vienne**
- **Une représentation paritaire au Conseil de Surveillance (3 membres Schneider Electric + 3 membres VA TECH) avec un droit de contrôle de Schneider Electric sur les décisions clés**
- **Un accord stratégique global, couvrant l'ensemble du domaine T&D, pour régir les relations entre la JV et les deux Groupes** (fournitures croisées exclusives des matériels et services, clauses de non concurrence, accès aux marchés Energie et Industrie,...)

3 - Objectifs stratégiques

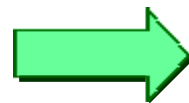
- **Une ambition : venir challenger les leaders**
- **De nouveaux atouts sur les marchés**
- **Trois grands métiers renforcés pour répondre plus étroitement aux besoins du marché**
- **Politique commerciale**
- **R&D**

Une ambition : venir challenger les leaders

- **Dès sa création, le nouvel ensemble se positionne au 3ème rang mondial**

- derrière ABB & Alstom
- au niveau de Siemens
- nettement devant les constructeurs japonais

- **L'ambition est de renforcer sa présence sur le marché par croissance interne et partenariats, de challenger les leaders**



Accéder à terme au 2ème rang mondial

De nouveaux atouts sur les marchés

- **Une présence mondiale, grâce à l'appartenance conjointe à deux grands groupes internationaux**
- **Une base commerciale significativement élargie, avec :**
 - Des accès complémentaires en Europe où VSHV sera la mieux implantée avec 5 pays de base (Angleterre, Autriche, France, Italie, Pays-Bas)
 - Plus de complémentarités (Canada, Brésil, Mexique) que de redondances sur les marchés en croissance
- **Une offre étendue et renforcée par la combinaison des activités des maisons-mères :** Transformateurs, Protection & Contrôle-Commande, Génération, Distribution Électrique et Automatismes
- **Des expériences complémentaires sur des marchés à des stades de maturité différents :**
 - Une expérience réussie sur un marché fortement dérégulé (UK)
 - Un savoir-faire reconnu sur deux marchés domestiques à forte demande technique (EDF, Enel)
 - Une présence aux Pays-Bas

Trois grands métiers renforcés

Pour répondre à l'ensemble des besoins du marché

■ **Des systèmes complets, incluant des équipements et prestations :**

- VSHV, VA TECH (Transformateurs, Contrôle-Commande), Schneider Electric (MT, BT, etc)
- Des sous-systèmes produits par des partenaires (Toshiba, Nokian, etc)

■ **Des produits et équipements :**

- vendus séparément
- ou en packages standardisés ou sur mesure

■ **Des services :**

- classiques (ex : pièces de rechange, supervision, essais)
- techniques étendus (ex : modernisation d'équipements ou d'installation)
- assistance à l'exploitation (ex : maintenance préventive, ..)

La politique commerciale

- **Accès amélioré à la Génération**
- **Commercialisation croisée des compléments d'offre**
- **Base géographique élargie dès aujourd'hui**
- **Synergie Grands Projets par le positionnement de VA TECH sur ses autres métiers**

La politique R&D et produits

■ Les enjeux de la R&D :

- Développer les produits demandés par le marché avec des coûts compatibles avec les prix de marché et une qualité irréprochable de la production à l'exploitation en service

■ Les objectifs de la politique produits

- Protéger l'existant à court terme
 - Maintenir les positions de marché existantes
 - Assumer les engagements existants pris au titre des offres en vigueur
- Rationaliser et étendre la gamme de la JV
 - Converger rapidement vers une gamme de produits unifiée couvrant les besoins des gammes actuelles
 - Elargir l'offre en développant la gamme pour des caractéristiques non couvertes

4 - Éléments financiers

- **Activité**
- **Impacts sur les résultats du Groupe**

Activité

- **CA Schneider Electric apporté à la JV**

290 Mio d'euros (est. 2000) (activités HT -hors transformateurs de puissance)

- **Ca Schneider Electric cédé à VA Tech**

70 Mio d'euros (est. 2000) (activités transformateurs de puissance)

- **CA prévu de la JV en 2001 : 620 Mio d'euros**

Impacts sur les résultats de Schneider Electric

- **La JV serait consolidée par mise en équivalence en 2001 :**
impact mécanique favorable sur la marge opérationnelle de Schneider Electric
- **Le résultat d'exploitation de la JV serait positif dès 2001**