

# Juno Lighting : Schneider Electric renforce ses positions aux Etats-Unis

Paris, le 30 juin 2005

Merlin Gerin

Square D

Telemecanique



**Schneider**  
 **Electric**  
*Building a New Electric World*

# Raisons de l'acquisition

---

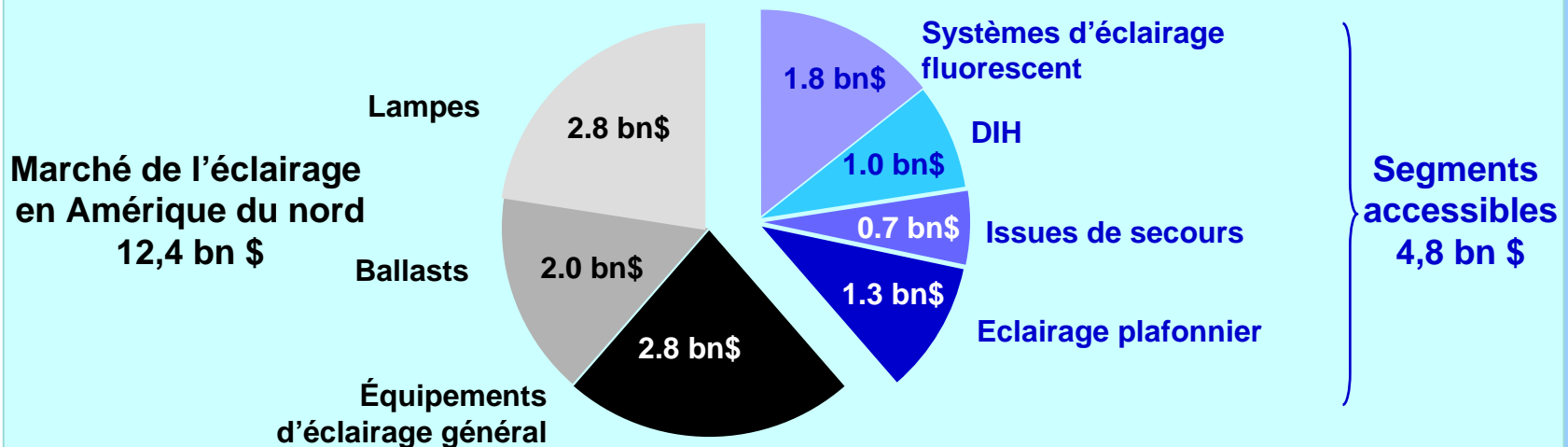
- Le marché américain de l'éclairage plafonnier connaît une **croissance rapide et soutenue**
- Juno est la **référence du secteur** sur ce marché aux Etats-Unis
- Juno affiche d'**excellentes performances financières**
- Les **synergies** de **revenus** et de **coûts** entre Juno et nos activités en Amérique du Nord sont très importantes
- Juno renforce notre **présence** sur le marché **Résidentiel** américain
- Juno favorisera la **pénétration** de notre offre **Ultra Terminal** aux Etats Unis
- Juno nous permet d'être positionnés pour la technologie prometteuse des **LED**
- Juno opère selon un **business model** que nous connaissons bien

# **Juno Lighting**

**Renforcer nos positions  
aux États-Unis**

# L'éclairage plafonnier : un potentiel de croissance attractif

## Les segments de marché accessibles par Juno Lighting



### Les vecteurs de croissance du marché

- Attentes grandissantes en matière de design
- Des pièces plus vastes et plus nombreuses dans les logements
- Importance stratégique des éclairages pour les magasins
- Demande accrue sur l'efficacité énergétique

L'éclairage plafonnier est un segment attractif : croissance annuelle de **5%**, soit **2x** celle de l'éclairage général

# Juno Lighting : “*Changing Lighting Forever*”



→ Juno Lighting opère dans le segment des équipements pour l'éclairage plafonnier sur les marchés résidentiel et commercial aux États-Unis et au Canada

**Encastré  
(65%)**



**Rail  
(30%)**



**Autres  
(5%)**



→ **Chiffre d'affaires** ————— • **242 M\$**

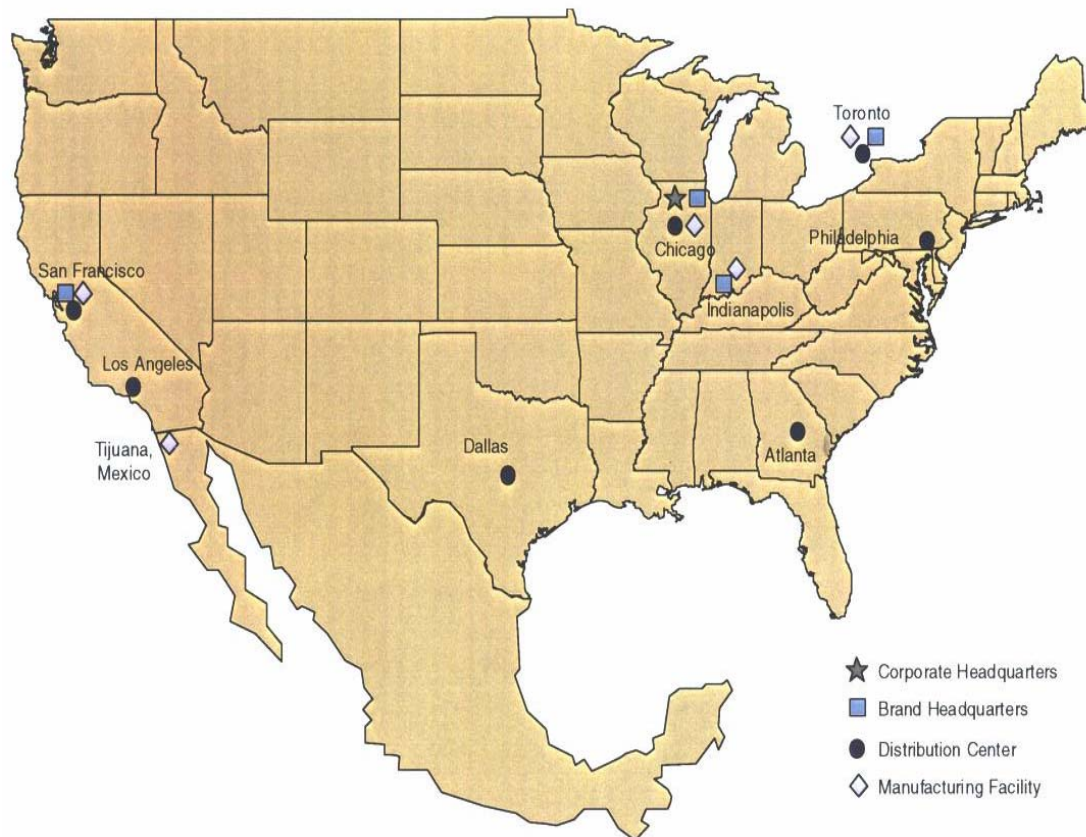
→ **Marge opérationnelle** ————— • **21%**

→ **Effectif** ————— • **1 000 personnes**

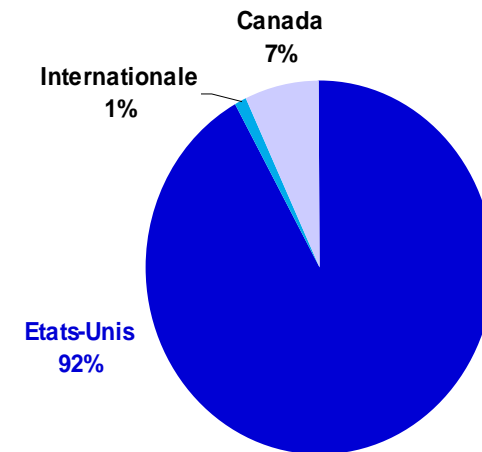
# Juno Lighting: un leader aux États-Unis

→ **Siège** : Des Plaines (Chicago), Illinois

→ **10 sites** : usine d'assemblage et/ou entrepôts



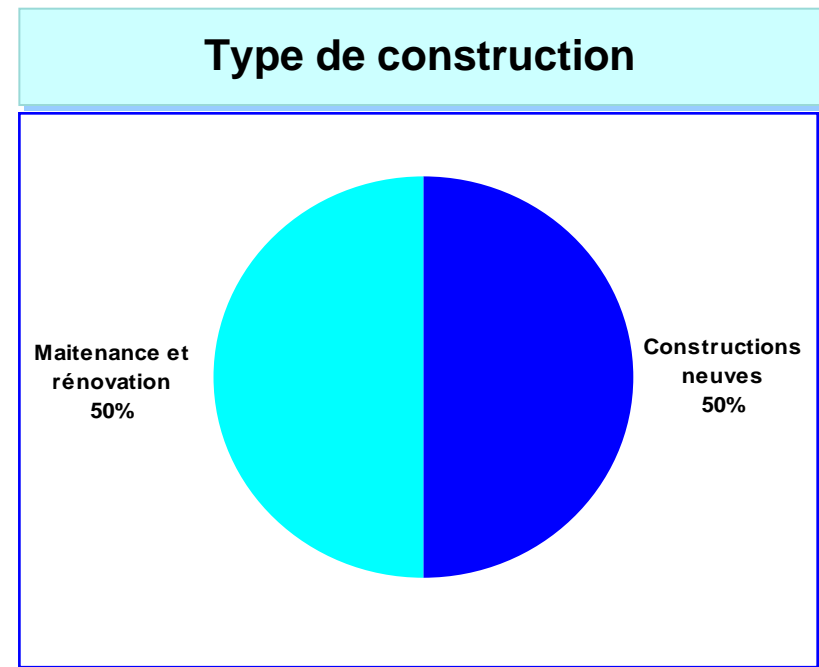
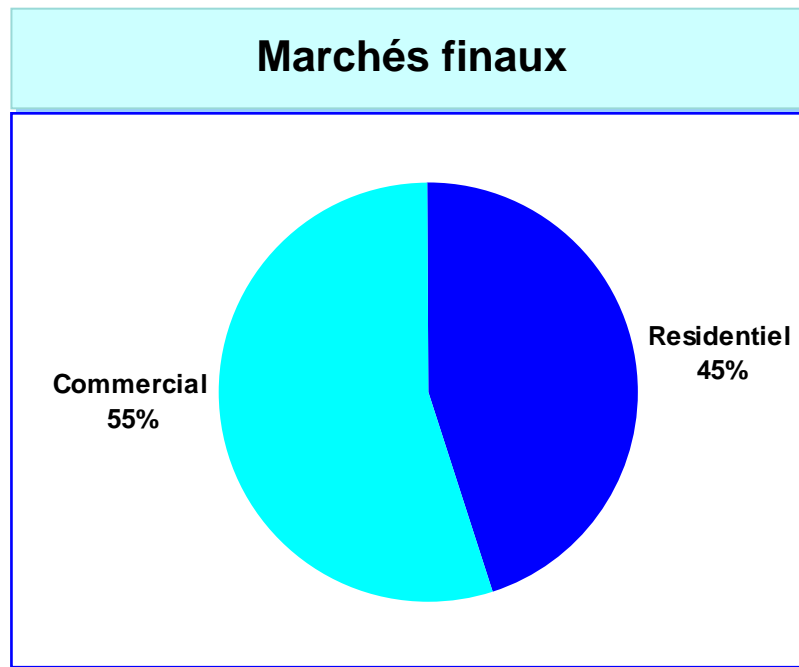
1 marché principal :  
les États-Unis



# Une base de revenus équilibrée avec une exposition limitée aux cycles

---

- Forte présence sur le marché **Résidentiel**
- Part significative des ventes réalisée dans la maintenance et la rénovation des **Bâtiments**

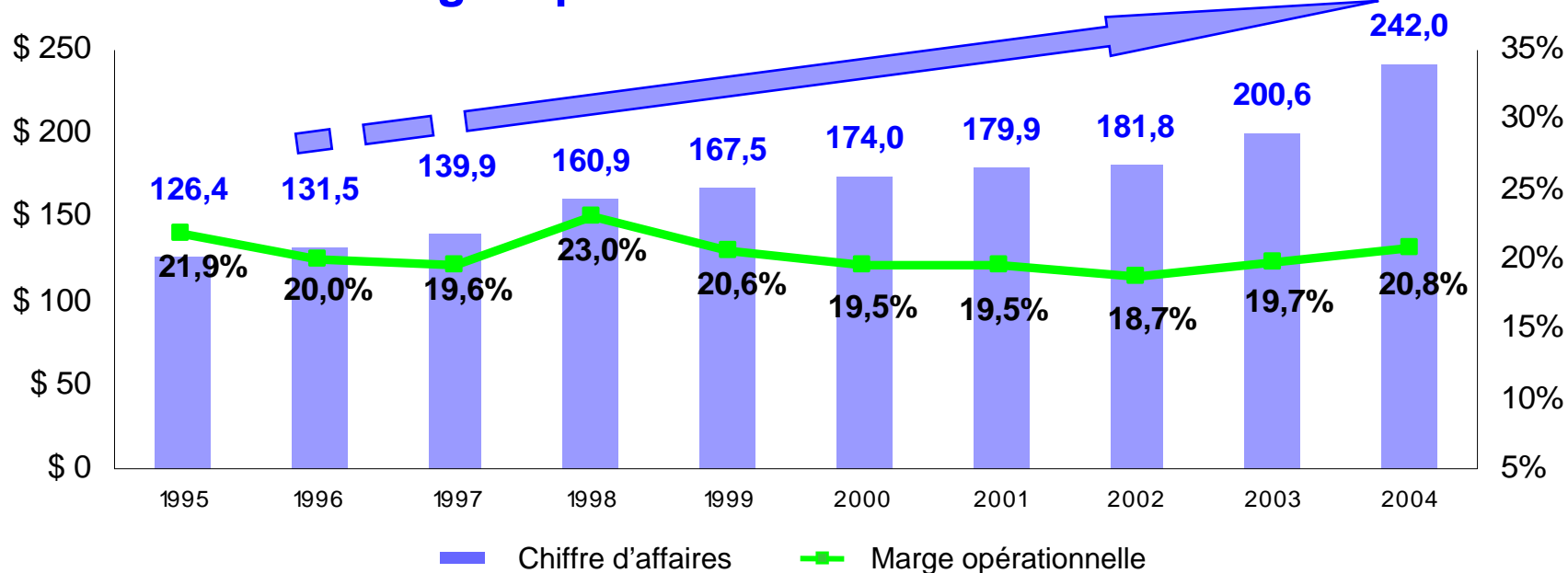


# Excellentes performances financières

2004

- Croissance organique du chiffre d'affaires soutenue — 21%
- Marge opérationnelle constamment élevée — 21%
- Fort autofinancement libre — 10%

CAGR organique du chiffre d'affaires : + 7%



# Principaux atouts

---

→ **Leadership** sur un marché de niche

→ Ciblage sélectif de **clients finaux** sensibles à la technologie et la performance

→ Fortes compétences dans le développement de **nouveaux produits** : 33% de la croissance du chiffre d'affaires en 2 ans

→ Un puissant **réseau de représentants**

→ Un **modèle de production** efficace : structure de coûts fortement variable (externalisation) et achats à faibles coûts (Asie)

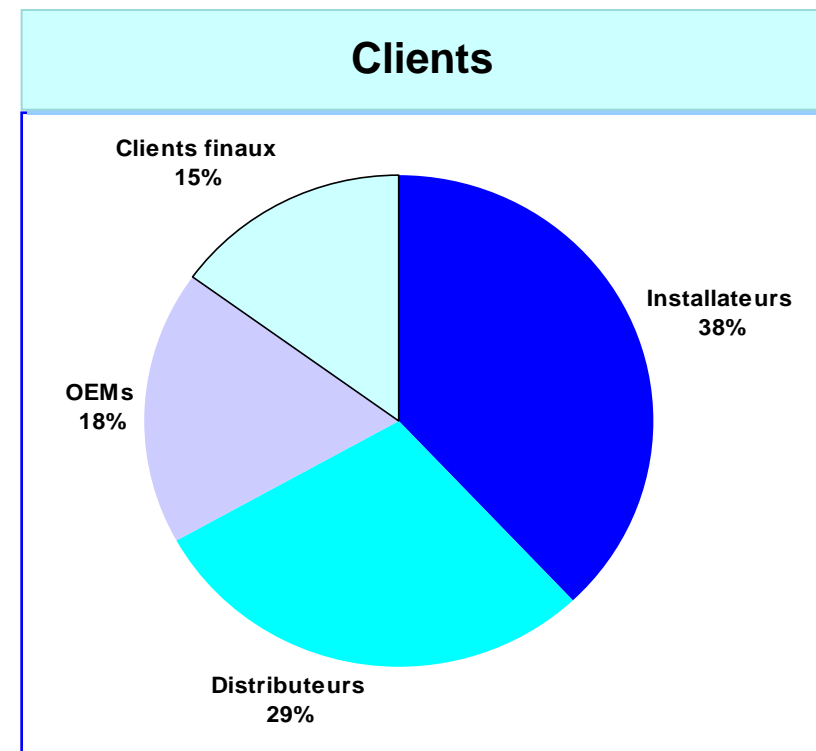
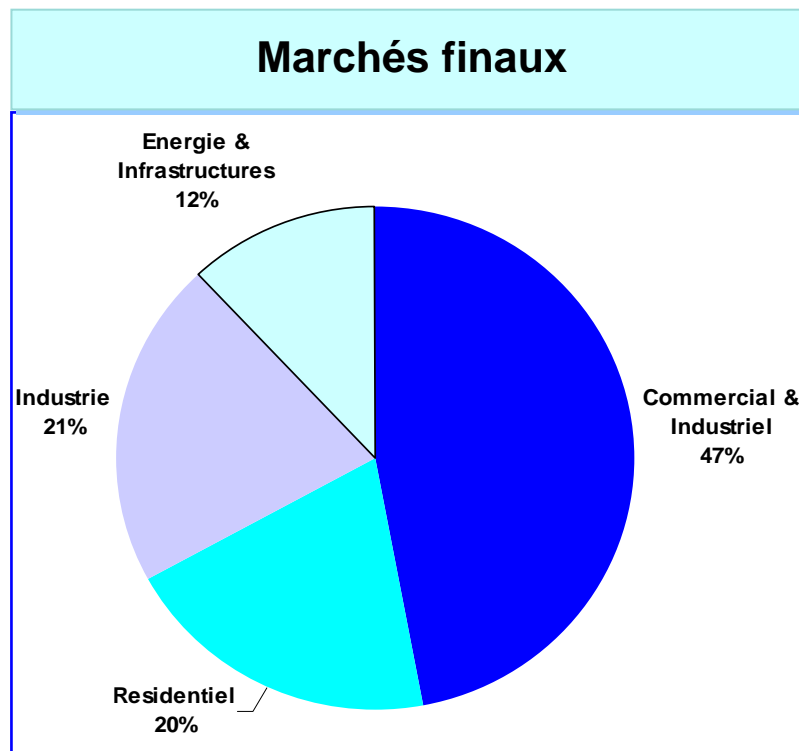
→ Une **performance financière** solide et soutenue

**Juno Lighting**

**Renforcer nos positions  
aux États-Unis**

# Comment se positionnent nos activités aux États-unis ?

- Schneider Electric est bien positionnée tout au long de la chaîne de valeur de ses **marchés principaux** de la **construction**
- Schneider Electric est un leader fort de la **Distribution Electrique**



# Que nous apporte Juno Lighting ?

---

- Renforcer notre présence dans les **canaux actuels** (distributeurs et installateurs électriques, constructeurs)
- Développer un nouvel accès auprès des **architectes** et **prescripteurs**
- Accroître notre position sur le marché **Résidentiel**
- Accélérer la pénétration de l'offre **Ultra Terminal** aux États-Unis
- Anticiper l'évolution **technologique des LED** et y participer

**Pour des Bâtiments plus confortables et plus fonctionnels**

# Synergies

---

## Synergies **commerciales**

- Accroître les ventes de Juno au travers de canaux complémentaires
- Accroître les ventes de Juno par l'accession aux installateurs électriques
- Développer les ventes croisées auprès des clients nationaux
- Développer l'Ultra Terminal de Schneider Electric en Amérique du Nord

## Synergies de **coûts**

- Achats
- Lean Manufacturing
- Back-office

**Objectif**

**Impact sur le résultat d'exploitation : 25 M\$ en 2010**

# Description de la transaction

---

Accord de fusion, approuvé par le Conseil d'Administration, permettant la prise de contrôle de 100% de Juno Lighting

Opération soumise à l'approbation de l'Assemblée Générale et des autorités de la concurrence

Accord de l'actionnaire majoritaire pour voter en faveur de la fusion

Prix à payer en numéraire au closing, prévu d'ici au 4<sup>ème</sup> trimestre 2005

**Prix d'acquisition de 610 millions \$ (valeur d'entreprise)**

→ Environ 200 M\$ de dette financière

**L'acquisition remplit les critères du Groupe**

→ Le retour sur capitaux employés attendu sera supérieur au coût du capital en 3<sup>ème</sup> année

# Building a New Electric World

