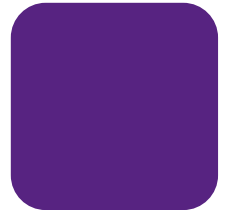
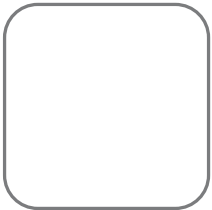


HAGER, UNE NOUVELLE VISION

une nouvelle ambition, une nouvelle identité



Hager développe et commercialise des solutions accompagnées de multiples services pour la distribution de l'énergie électrique dans le résidentiel et le tertiaire.

Depuis plus de 50 ans, l'entreprise base son développement sur l'innovation et la proximité avec ses partenaires commerciaux. Cette stratégie gagnante a permis à Hager de devenir aujourd'hui un acteur mondial de l'installation électrique de 1^{er} rang.

Cette réussite s'est construite sur une gamme de produits dynamique qui n'a cessé d'évoluer pour rester au plus proche des besoins de ses utilisateurs. Elle représente aujourd'hui la synthèse pertinente d'un savoir-faire interne et de compétences spécifiques acquises au cours d'un développement cohérent.

2009 marque un tournant dans l'histoire de Hager.

Il s'agit d'une nouvelle vision d'entreprise apportée par un changement de génération au sein de la direction du Groupe. Cette nouvelle vision s'incarne dans l'intégration des nouvelles données économiques et environnementales dans la stratégie de développement de l'entreprise, mais aussi de nouvelles valeurs et d'une nouvelle ambition : celle d'être un acteur incontournable des marchés de demain. Il s'agit enfin du rassemblement de tous les savoir-faire de l'entreprise sous une seule et même marque : Hager.

A nouvelle vision, nouvelle identité

Partant de son métier de base, le tableau d'abonné, Hager a étoffé son offre, au fil du temps, en développant de nombreux savoir-faire : le cheminement de câbles, la gestion d'énergie, les automatismes, la domotique, l'appareillage mural, la sécurité des biens et des personnes.

Parfois issus de développement interne, parfois d'acquisitions externes, ces savoir-faire étaient, jusqu'à présent, hébergés sous plusieurs marques : Hager, Tehalit, Flash et Logisty. Afin de clarifier sa proposition au marché, l'entreprise rassemble aujourd'hui l'ensemble de son offre sous une seule et même marque : Hager.

Cette marque reconnue par l'ensemble des acteurs du marché fédère l'esprit et les valeurs de l'entreprise. Elle s'accroche également aux fondamentaux qui ont fait le succès de l'entreprise depuis sa création.

Un nouveau logo



Les 2 axes de création du logo

1 - capitaliser sur l'existant :

« avec la couleur bleue, nous gardons nos fondamentaux et nous évoluons dans la continuité et non la rupture ».

2 - renforcer l'impact de la marque avec de nouveaux éléments graphiques :

■ le double point orange : sa fraîcheur donne de l'éclat au logo ; il introduit également une explication : Hager est LA SOLUTION évidente à tous les besoins de ses clients.

■ les formes carrées aux coins désormais arrondis : signe d'ouverture vers de nouveaux marchés, de nouveaux clients, de nouveaux défis.

Ce logo s'accompagne d'une nouvelle identité visuelle, symbole du nouvel élan de l'entreprise. Elle incarne l'expression de la nouvelle politique de marque, d'une stratégie de communication et d'approche des marchés tournée vers le futur.

Une offre restructurée

L'offre Hager comporte désormais plus de 6.000 références ! Pour faciliter sa lisibilité, Hager propose une nouvelle structure en 4 SOLUTIONS :

- La solution **distribution d'énergie** inclut les coffrets et armoires, l'appareillage de tête et les appareils modulaires.
- La solution **cheminement de câbles** comprend les activités tehalit avec les moulures & plinthes, goulottes d'installation et de distribution.
- La solution **appareillage mural et automatismes du bâtiment** inclut l'appareillage mural, la domotique tebis, l'offre VDI avec nodeis et les produits de contrôle avec flash.
- Enfin, la solution **sécurité** regroupe les systèmes de sécurité et de contrôle d'accès logisty.

Facile d'accès et cohérente, cette nouvelle structure en 4 SOLUTIONS constitue le reflet du métier de l'électricien d'aujourd'hui. Elle permet de trouver rapidement et facilement la réponse à une problématique donnée. Enfin, pour compléter ces 4 solutions, l'offre de services Hager apporte proximité, expertise, savoir-faire aux professionnels pour le succès de leurs installations.

Distribution
d'énergie

Cheminement
de câbles

tehalit

Appareillage mural
+
Automatismes du
bâtiment

flash inclus

Sécurité

logisty

Une ambition durable

Conscient des défis à relever pour assurer l'avenir des générations futures, Hager adopte une position résolument volontariste pour inscrire son développement et son action dans la sauvegarde de l'environnement et le respect des droits de l'humain.

L'éthique des affaires et la responsabilité sociale

Signataire du pacte « Global compact », le groupe Hager s'est engagé à promouvoir et à défendre dans sa sphère d'influence les valeurs de l'ONU relatives aux droits de l'homme, aux conditions de travail et à la sauvegarde de l'environnement.

Hager souhaite que ces valeurs soient partagées par l'ensemble de ses collaborateurs et encourage les initiatives prises en ce sens. Par exemple, l'entreprise a soutenu le projet « Human aid Sichuan 2008 » qui a mobilisé les salariés du groupe à l'occasion du tremblement de terre survenu en Chine le 12 mai 2008. Plus de 1100 jours de congés payés ont été engagés et convertis en fonds pour la reconstruction de l'école primaire de Gaodeng.



doc. Hager

Maîtriser l'impact environnemental de l'activité du groupe

Particulièrement attentif aux conséquences environnementales de ses activités industrielles, le groupe Hager met en oeuvre les concepts et techniques d'éco-design et d'éco-production qui permettent de réduire et de valoriser de manière significative ses déchets de production.

Par exemple, sur le site d'Heltersberg, les pertes d'énergie des systèmes à air comprimé sont récupérées et converties en énergie de chauffage (équivalent à la consommation en chauffage d'environ 125 maisons). Le site de Blieskastel est équipé de 3.336 panneaux solaires permettant de produire 477.000 kWh/an et de réduire de 250 tonnes par an l'émission de CO₂.



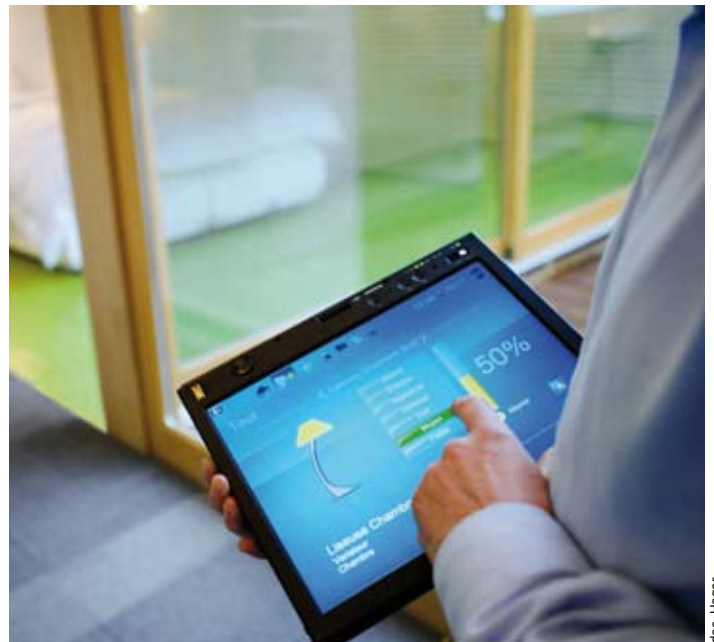
doc. Hager

Faire changer les comportements

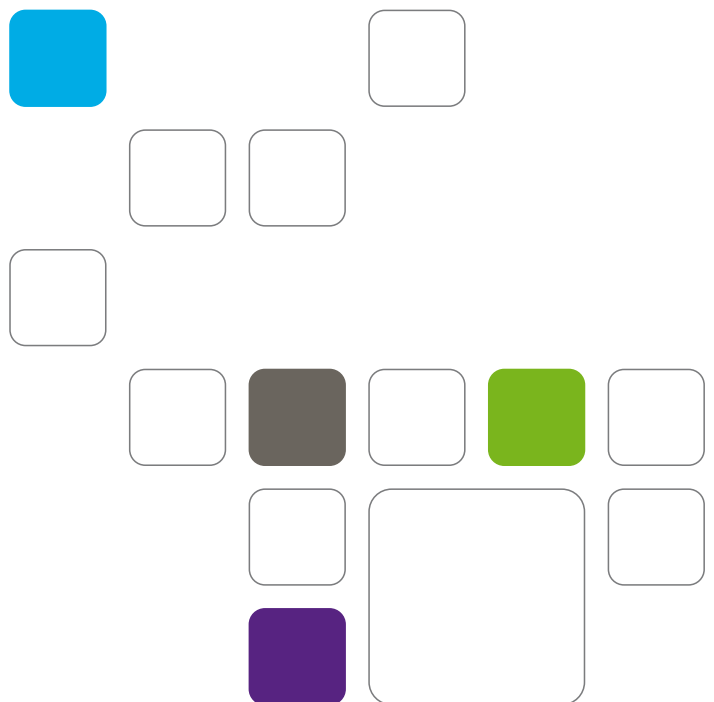
L'efficacité énergétique est au cœur des préoccupations des concepteurs et utilisateurs de bâtiments : comment conjuguer intelligemment confort et maîtrise de la consommation ?

Depuis longtemps, le groupe Hager propose des solutions performantes permettant de répondre à cette question : détecteurs de mouvement et de présence pour mieux gérer l'éclairage, gestionnaires d'énergie pour optimiser les dépenses liées au chauffage, domotique pour prendre en compte les apports gratuits d'énergie comme le solaire ou l'éolien,...

En s'associant à des projets figurant l'habitat de demain, Hager continue de tracer les lignes de l'évolution de l'installation électrique pour une utilisation raisonnée de l'énergie : Maison A, Construisons Demain, Be Green...



doc. Hager



Un profil atypique

1955, deux frères, Hermann et Oswald Hager, se lancent dans l'aventure industrielle.

50 ans plus tard, l'aventure familiale continue en la personne de Daniel Hager qui vient d'être nommé à la tête du directoire de l'entreprise. Entre temps, avec 1,4 milliard d'euros de chiffre d'affaires, 10.500 collaborateurs, 30 sites de production répartis dans 12 pays et une présence commerciale dans plus de 55 pays, l'entreprise est devenue l'un des leaders mondiaux de l'installation électrique.

De ses racines franco-allemandes, la société garde une empreinte indélébile de rigueur, de technicité et de professionnalisme. Son nouveau statut de Société Européenne (SE, Societas Europaea) souligne d'ailleurs une large ouverture d'esprit.

Les fondamentaux

L'ambition de Hager c'est d'être le spécialiste reconnu, leader de l'installation électrique durable. Hager veut ainsi offrir bien plus que des produits : « Nous souhaitons développer des solutions intelligentes, faciles à installer et à utiliser. Elles doivent apporter sécurité et bien-être à leurs utilisateurs ». Toujours plus proche de ses clients, en permanence à leur écoute, Hager cultive avec soin le lien de confiance qui existe depuis longtemps avec les professionnels de l'installation électrique.

Responsabilité, transparence et forte ambition sont les socles de ce nouvel élan : « nous sommes prêts à relever les défis internationaux qui se présenteront face à nous dans les années qui viennent ».

Des valeurs de valeur

6 valeurs constituent le référentiel fondamental de la nouvelle vision de l'entreprise.

1 - L'innovation

Pour Hager, innovation n'est pas seulement synonyme de "grandes idées". Elle doit s'incarner avant tout dans des améliorations pratiques facilitant concrètement la vie des électriciens et des utilisateurs :

- donner la priorité à la satisfaction du client
- intégrer les clients dans le processus d'innovation
- proposer des solutions attractives et simples d'utilisation
- assurer l'amélioration continue de l'offre

« Notre objectif : se positionner à la pointe du développement technologique grâce à des solutions novatrices. »

2 - La proximité

Pour Hager, être proche des clients signifie avoir une parfaite connaissance de leur métier et comprendre leurs attentes qu'ils soient distributeurs, installateurs électriciens et prescripteurs :

- personnaliser le contact
- construire une relation privilégiée
- faire preuve d'une grande disponibilité

« Notre objectif : entretenir un véritable partenariat afin de construire une relation de confiance durable. »

3 - La confiance

Pour Hager, la confiance se rapporte autant aux hommes qu'aux produits :

- tenir nos promesses
- placer l'intérêt du client avant tout
- assurer la durabilité et la fiabilité de nos produits

« Notre objectif : être le partenaire sur lequel on peut compter dans les situations complexes. »

4 - La réactivité

Pour Hager, être réactif signifie répondre efficacement aux attentes et aux besoins des clients :

- optimiser le délai de traitement des demandes avec une prise en compte immédiate
- encourager l'engagement et le pragmatisme des collaborateurs

« Notre objectif : apporter une réponse efficace et adaptée en toutes circonstances. »

5 - La simplicité

Pour Hager, simplicité est synonyme de relations conviviales entre les personnes et de solutions simples à installer et à utiliser :

- développer une offre cohérente
- simplifier la communication pour la rendre claire et directe
- structurer simplement l'organisation pour la rendre lisible

« Notre objectif : simplifier la vie de nos clients. »

6 - La continuité

La continuité chez Hager se rapporte aux produits et services ainsi qu'à l'évolution cohérente de la marque :

- conserver une forte culture d'innovation, assurer la longévité de nos produits, baser le développement sur des technologies fiables et pérennes
- développer des systèmes cohérents, des concepts modulaires et compatibles d'une génération à l'autre
- asseoir la confiance de nos clients sur la proximité et des relations personnelles durables
- être un partenaire fidèle

« Notre objectif : préserver la fidélité de nos clients par des attitudes responsables en privilégiant une qualité élevée et constante. »

Une présence industrielle et commerciale mondiale

Hager est présent dans l'ensemble des pays dont l'installation électrique requiert la conformité à l'IEC (International Electrical Certificate) ou au BS (British Standard). Une forte présence commerciale dans près de 55 pays et 70.000 points de vente a permis d'ancrer solidement une position d'acteur majeur.

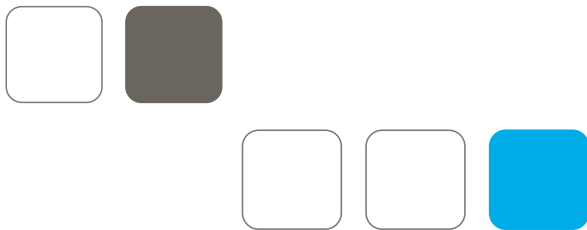
L'installation électrique requiert toujours l'intervention d'un électricien professionnel qui est, partout dans le monde, le client de Hager. Pour le rendre performant et autonome, Hager s'emploie continuellement à compléter ses acquis sur le plan technique et commercial dans ses agences et forums de formation.

Les artisans et entreprises d'installation électrique s'appuient sur une distribution professionnelle présente dans chaque pays. Depuis l'origine, Hager reconnaît la forte valeur des grossistes en matériel électrique et tisse quotidiennement les liens qui permettent un développement mutuel.

L'activité industrielle du groupe Hager s'organise autour de 4 centres de compétences (coffrets et enveloppes / appareillage de protection / goulottes, cheminement de câbles et appareillage / domotique et sécurité) répartis sur 30 sites essentiellement européens.



doc. Hager



Les étapes clés

1955 : L'histoire de Hager commence à Ensheim (en Sarre, région rattachée à cette époque à la France), lorsque Oswald et Hermann Hager décident de se lancer, avec leur père, dans l'aventure industrielle.

1959 : Spécialisée dans l'injection des matières plastiques, l'entreprise s'installe également à Obernai en Alsace et se spécialise progressivement dans la fabrication d'accessoires pour l'installation électrique.

1968 : Avec le tableau d'abonné normalisé, Hager est le premier à industrialiser ce produit et se concentre dorénavant sur l'installation électrique.

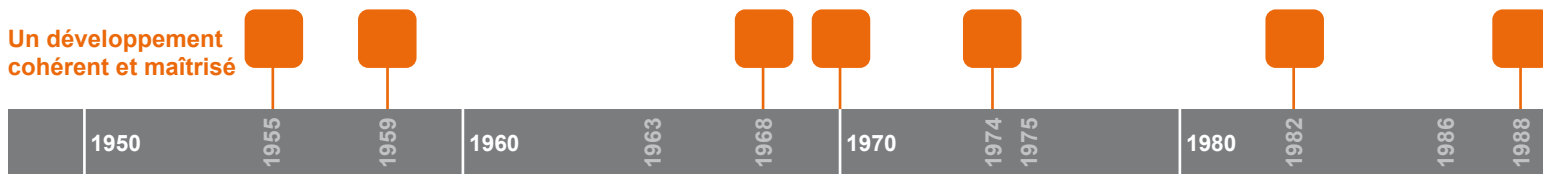
1970 : Hager conçoit et lance sur le marché français, le premier coupe-circuit modulaire.

1974 : Le programme d'appareillage modulaire est progressivement complété par l'ensemble des fonctions qui se fixent sur le rail DIN.

1982 : Construction d'une 3^{ème} unité de production à Blieskastel (Allemagne). Installation des premières filiales en Europe.

1988 : Hager propose des solutions pour la distribution électrique dans les locaux professionnels et les immeubles tertiaires.

Un développement cohérent et maîtrisé



L'innovation comme leitmotiv

Depuis le début, Hager lie son développement à une démarche continue et cohérente d'innovation. Chaque année, le groupe y consacre environ 5 % de son chiffre d'affaires pour l'évolution de son offre et de ses systèmes de production. Hager dépose plus de 170 brevets par an et 80 % de l'offre globale du groupe sont présents sur le marché depuis moins de cinq ans.

1963 : Le premier coffret en matière isolante dénommé Isorapid apparaît sur le catalogue Hager.

1968 : Le Rapid Hager est le 1^{er} tableau modulaire fabriqué en série.

1975 : Création du mouvement des Distributeurs Pilotes.

1986 : Hager fonde le Club Hager, le premier club d'installateurs électriciens.

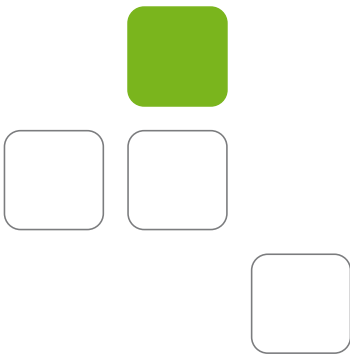
Hager en France

Leader de l'installation électrique du bâtiment résidentiel et acteur majeur dans l'installation électrique du bâtiment tertiaire jusqu'à 630 ampères, Hager SAS, la représentation commerciale du groupe en France, a pour mission de commercialiser une offre adaptée aux besoins et habitudes du marché français.

L'organisation commerciale

Fer de lance de l'organisation commerciale, la force de vente Hager ne compte pas moins de 250 collaborateurs, répartis dans 14 agences commerciales. Cette présence en nombre sur le terrain assure une proximité de tous les instants auprès des distributeurs de matériels électriques et des installateurs électriciens.

Les équipes d'assistance commerciale Hager, réparties aussi bien à Obernai qu'à proximité des clients en agence, assurent un soutien permanent, à la fois technique et commercial, au réseau de distributeurs et aux clients installateurs.



Les Communautés Hager

Les clients de Hager sont les artisans installateurs et les entreprises d'installation électrique, exclusivement approvisionnés par les distributeurs-grossistes en matériel électrique. Il y a plus de 50 ans déjà, Hager a choisi comme seul et unique partenaire pour la diffusion de ses produits les distributeurs en matériel électrique et chauffage. Au cœur des échanges entre un fabricant et un metteur en œuvre, ils jouent un véritable rôle de plate-forme de la filière professionnelle et assurent :

- une offre de produits et de services conformes et de qualité,
- un conseil et une information techniques,
- un approvisionnement et une logistique adaptés.

Aujourd'hui, dans un environnement aux changements rapides et face aux défis que rencontre la profession, Hager confirme ce choix de partenariat exclusif de confiance et d'engagement.

Afin de tisser des liens forts avec tous les maillons de la chaîne de distribution de ses produits, Hager a développé plusieurs communautés de métiers.

1992 : Lumetal (Italie), le spécialiste de l'armoire métallique et du coffret étanche en polyester passe sous le contrôle du groupe Hager.

1993 : Créations de filiales commerciales en Australie et en Asie du Sud-Est.

1996 : Avec l'acquisition de la société Tehalit, le groupe Hager ajoute à son offre un programme complet de goulottes.

1998 : En prenant le contrôle de la société Flash (Alsace), Hager enrichit son savoir-faire dans le domaine des produits à composants électroniques.

La même année, l'acquisition de Ashley & Rock (appareillage mural au standard britannique) permet à Hager de renforcer sa présence au Royaume-Uni.

1990

1991

1992

1993

1996

1998

1999

1991 : Hager se lance dans l'aventure domotique avec Immo Tébis, le premier système d'installation communicant.

1998 : Hager lance Tébis TS, un système d'installation communicant unique dans sa simplicité de mise en œuvre.

1999 : Avec le Système Z, Tehalit se dote d'une offre complète de goulottes tertiaire proposant l'enclipsage direct de l'appareillage 45 mm. Une première sur le marché.

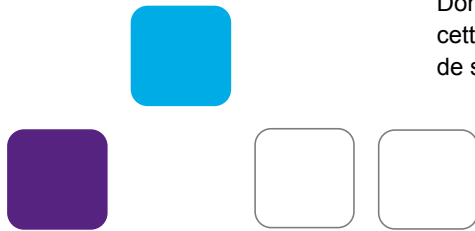
Les Distributeurs Pilotes et Partenaires

Pour répondre de la manière la plus efficace aux exigences des installateurs professionnels et leur assurer un service de qualité, Hager développe depuis plus de 30 ans un partenariat avec une sélection de points de vente de la distribution.

Fondé sur une démarche commune et un engagement mutuel, le mouvement « Pilote » assure une information complète, un conseil avisé et une assistance performante sur l'ensemble des produits, services et logiciels Hager.

En ce qui concerne spécifiquement les solutions de cheminement de câbles, d'automatismes du bâtiment et de sécurité, les installateurs peuvent également trouver cette garantie de qualité de service auprès des distributeurs partenaires.

Aujourd'hui, avec 500 membres, soit un tiers des points de vente de la distribution en France, les mouvements Pilote et Partenaires ne cessent de se développer et réalisent 85 % du chiffre d'affaires de Hager.



Le Club Hager



Le Club Hager regroupe près de 15.000 metteurs en œuvre, avec lesquels Hager tisse des liens toujours plus forts autour de valeurs communes : innovation, exigence de qualité et respect mutuel. Cet état d'esprit construit la philosophie et la vocation du Club. Les membres du Club Hager disposent d'un ensemble d'outils et de services exclusifs.

Les Spécialistes Domotique Tébis



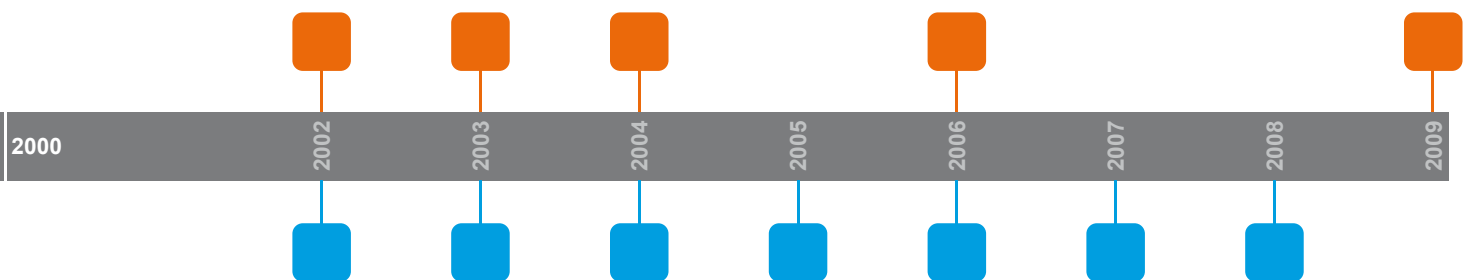
Créé en 2002, le réseau des Spécialistes Domotique Tébis regroupe des installateurs électriciens particulièrement motivés par le développement de la domotique. Détectés et recrutés par la force de vente, ils s'engagent aux côtés de Hager pour la promotion des solutions domotiques. Véritables ambassadeurs de l'offre Tébis, les 400 Spécialistes Domotique Tébis que compte aujourd'hui le réseau sont formés à cette technique d'avenir par les équipes de Hager et bénéficient de services et d'outils exclusifs.

2002 : Hager acquiert l'entreprise Polo, acteur majeur en Pologne dans le domaine des prises et interrupteurs.

2004 : Hager prend le contrôle de Atral, le leader européen de la sécurité intrusion sans fil et de Weber, le leader suisse du tableau de distribution et des sectionneurs fusibles destinés aux locaux professionnels.

2006 : Hager acquiert CES, le spécialiste des chemins de câbles métalliques et prend le contrôle total d'Eletromar.

2009 : Electroplan Solutions, spécialiste allemand des solutions pour la distribution par plancher technique rejoint le groupe Hager.



2002 : Avec LiFéa, sa nouvelle goulotte de distribution, Tehalit surprend le marché grâce à des arguments de pose toujours plus innovants.

2003 : Hager révolutionne le quotidien de l'artisan en lançant SanVis, la première gamme modulaire à bornes à connexions rapides.

2004 : Le Janus de l'industrie (2005) récompense le renouvellement complet de l'offre résidentielle.

2005 : Tébis, le concept domotique évolue vers toujours plus de confort et de fonctionnalités en intégrant dorénavant la technologie radio.

2006 : Hager se lance dans une nouvelle aventure : l'appareillage mural avec Systo, une série modulaire pour le tertiaire et Kallysta, la série déco dédiée à l'habitat.

2007 : Hager lance Nodeis, le coffret de communication pour l'habitat qui permet de faire communiquer les équipements multimédia entre eux.

2008 : Domovea est lancé. Ce logiciel conçu et développé en partenariat avec Microsoft permet la commande et la visualisation d'une installation domotique KNX depuis n'importe quel PC de la maison.

Les hommes (Direction Groupe et France)

Hager Group

Le Directoire

Chief Executive Officer	Daniel Hager
Chief Operations Officer	Bertrand Schmitt
Chief Group Resources Manager	Philippe Ferragu

Chiffre d'Affaires 2008 Effectifs

1.400 millions €
10.500 personnes
(dont 4.000 en France)

Hager Group

Boulevard d'Europe
B. P. 3
67215 OBERNAI CEDEX
Tél : 03 88 49 50 50
Fax : 03 88 49 50 05

www.hagergroup.net

Hager SAS

Direction

Direction Générale	Arnold Nossek
Direction Commerciale	Alain Saint-Michel
Direction des Ventes	Didier Peron
Direction Marketing et Communication	Jérôme Lulan
Direction Ressources Humaines	Franck Houdebert

Relation média : Jérôme Lunati

Chiffres d'Affaires 2008 Effectifs

273 millions €
400 personnes

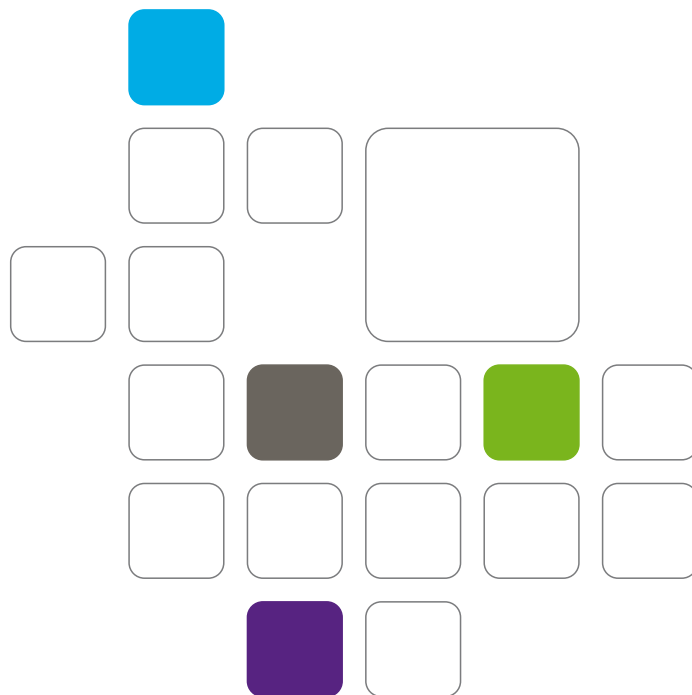
Hager SAS

132, Boulevard d'Europe
B. P. 78
67212 OBERNAI CEDEX
Tél : 03 88 49 50 50
Fax : 03 88 49 50 05


site web pro : www.hager.fr
site web grand public : www.hagerpouvous.fr
espace presse : www.hager.fr/presse

N°Azur Assistance technique Hager : 0 810 207 207

Certifications ISO 9001 version 2000 et IIP (Investor In People)



Pour toute information complémentaire, s'adresser à :

Contacts presse : **Hager - Jérôme Lunati** - Tél. 03 88 49 51 05 - E-mail : lunati@hager.fr
Site pro : www.hager.fr - Site grand public : www.hagerpouvous.fr - Espace presse : www.hager.fr/presse
 Flux rss - retrouvez toutes les informations Hager en temps réel