



Les enjeux d'un cycle technologique

Remerciements à Jamie POLLENZ, Mike WU,
et les autres ingénieurs de Corning basés à Wilmington, NC.

SOMMAIRE

Introduction

A / Corning Inc : La découverte au travers de l'imagination

- 1) Historique
- 2) Organisation
- 3) Implantations

B / Corning Inc en 2000 : Une année exceptionnelle

- 1) La politique de développement
- 2) Les résultats 2000 : Record battu !!!

C / Corning Inc en 2001 : Profit warning et licenciement

- 1) Annonce du 3 Octobre 2001
- 2) Les raisons étaient-elles prévisibles ?

Conclusion

INTRODUCTION

A l'aube du 3^{ème} millénaire, les télécommunications ont encore franchi un cap important avec l'ADSL, Internet à haut débit. Cette course à la transmission de plus en plus rapide de données en un minimum de temps donne lieu à une vraie bataille technologique et financière.

Dans cette bataille, nous trouvons comme un des acteurs principaux Corning Incorporated. Nous savons à quelle guerre commerciale se livrent les géants de la télécommunication mais qu'en est-il dans les coulisses.

En effet, qu'en est-il pour une entreprise comme Corning qui se trouve à la base de cette économie ? Peut-elle vraiment devancer les besoins des clients ? Et mener une politique en conséquence ? Quelle sont les facteurs à considérer pour anticiper la tendance d'un marché ?

Après avoir dressé un portrait de l'entreprise, nous serons plus à même de comprendre les enjeux du secteur des télécoms. Nous analyserons ensuite la politique de développement, pour en dégager les objectifs, et les résultats de l'année 2000. Enfin, nous constaterons, que l'entreprise, malgré ses objectifs, n'a pas su anticiper et prévoir la tendance du marché pour l'année 2001.

A / Corning Inc : La découverte au-delà de l'imagination

1) Historique:

Corning Incorporated a été fondé en 1851 par **Armory Houghton**, qui a repris une petite entreprise de verre basé à Cambridge, Massachusetts. Trois ans plus tard, Houghton acquiert The Union Glass Company à Somerset, Massachusetts.

En 1864, il transfère ses unités à New York et achète The Brooklyn Flint Glass Works. En 1868, Houghton déménage encore une fois, et s'installe à Corning dans l'état de New York, sous le nom de Corning Flint Glass Works. Sept ans plus tard, l'entreprise devient **Corning Glass Works**, nom qu'elle gardera jusqu'en 1989 avant de devenir Corning Incorporated.

En 1880, **Thomas Edison** cherchait des tubes en verre pour utiliser une nouvelle lampe à incandescence. Il avait besoin d'une enveloppe de verre avec une épaisseur régulière pour commercialiser son invention. Edison s'est tourné vers Corning, à qui il envoya des échantillons et une équipe de souffleurs de verre de Corning fit 165 ampoules le premier jour. Les échantillons furent un succès et Corning Glass Works démarra sa production de 1200 ampoules pour les lampes électriques d'Edison. Ce fut le début du partenariat entre le verre et l'électricité, qui a grandi au cours des années et a pris une importance croissante dans l'ère de l'électronique.

En 1908, ses ampoules comptaient pour plus de la moitié dans les affaires de Corning. La demande en ampoules augmenta rapidement. De plus en plus d'équipes les produisirent, mais ce n'était pas assez. Le travail s'est porté sur une machine à souffler le verre automatique. En 1926, Corning inventa la machine Ribbon, qui aujourd'hui peut produire plus de 2000 ampoules à la minute. Ceci rendit les ampoules abordables pour tous les foyers.

Toujours en 1908, un jeune et brillant chimiste **Dr Eugène Cornelius Sullivan** arrive à Corning pour établir un des premiers départements de recherche aux Etats-Unis. Sous sa responsabilité, Corning devint synonyme de recherche dans le verre.

Lorsqu'il fut employé en 1913, **Dr Jesse Littleton** fut le premier physicien affecté à la nouvelle organisation des laboratoires de Corning. Un jour dans son laboratoire, il coupa le fond d'un pot en verre, produit à Corning, le ramena chez lui et demanda à sa femme de faire un gâteau dedans. Elle le fit et le verre résista à la chaleur durant toute la cuisson. Cette idée l'amena au développement de verre pour la cuisine et après à une large gamme de verre industriel, vendu sur le marché sous la marque Pyrex.

En 1934, le physicien **Dr George McCauley** conçut et supervisa la production d'une lentille de 5 m de diamètre pour le télescope de Hale sur le Mont Palomar, près de Pasadena en Californie. Ce fut, en ce temps-là, la plus grande lentille du monde. En mars 1936, le miroir de 20 tonnes commença sa traversée des Etats-Unis par voie ferroviaire jusqu'à Pasadena, où les ouvriers mirent quelques années à installer le disque dans le

télescope. Le disque de Palomar ne fut que l'un des quelques grandes lentilles produites par Corning sous la direction de Dr Mac Cauley.

Sous celle de **Dr William H. Armistead** en 1950, Corning réalisa la commercialisation de la majeure partie des projets de recherche. Ceci inclut le développement des tubes cathodiques pour les téléviseurs, les céramiques pour la cuisine, les substrats céramiques pour les convertisseurs catalytiques. Beaucoup de ses innovations continuent de faire aujourd'hui le succès de Corning.

En 1970, **Dr Robert Maurer** et ses collègues **Dr Donald B. Keck** et **Dr Peter C. Schultz** sont récompensés pour l'invention d'un guide d'onde optique : la fibre optique. Après avoir travaillé pendant plus de 3 ans, l'équipe conçoit et produit la première fibre optique commercialisable, qui maintient l'intensité du signal sur des grandes distances. Ses trois hommes ont reçu la médaille nationale de technologie 2000 du président Bill Clinton.

2) Organisation

Corning Incorporated est un groupe multinational organisé selon différents secteurs d'activités :

- **Corning Asahi Video Products**

Corning détient la majeure partie des actions dans ce partenariat avec Asahi Glass of America. Corning Asahi Video Products est le premier fabricant de l'optique pure, des panneaux et des tubes cathodiques pour les grands écrans. Ils produisent des composants utilisés aussi bien pour des téléviseurs que pour des ordinateurs, et des conduits. Leurs principaux clients sont Philips, Thomson, Sony, Hitachi, Toshiba, AMEC et Samsung.

- **Corning Cable Systems**

Ils offrent la plus large gamme de produits optiques et cuivrés, solutions pour le câblage de réseau incluant de la fibre optique pour des applications aériennes, souterraines, routières, ferroviaires, électriques et sous-marines. Leurs produits permettent d'établir un réseau privé de transport de données avec des connecteurs optiques et tout le matériel adéquat, équipement incluant les appareils d'interface avec le réseau, les équipements de test et de raccordement. Ils fournissent aussi tous les services liés à un réseau : sa conception, sa mise en œuvre, son installation, sa maintenance et des programmes de formations.

- **Corning Frequency Controls**

CFC distribue des appareils de contrôle fréquentielle pour le marché de l'électronique. Ils conçoivent et fabriquent des oscillateurs, des résonateurs et des filtres, qui servent de référence fréquentielle stable pour une technologie de communication avec et sans fil. Ses applications incluent aussi le cellulaire, les systèmes de communication personnelle, les stations sans fil, l'équipement de réseau WAN et LAN, les connections optiques, les instruments de test et les satellites de communication.

- **Corning Gilbert**

Leur volonté de développer les nouvelles technologies, les innovations de produits et le progrès font de Corning Gilbert le leader de l'industrie du design et du transport de micro-onde. Les normes de créativité, de qualité et de fiabilité continuent de générer des solutions utiles pour les technologies de communications actuelles.

- **Corning Precision Lens**

CPL est un fabricant optique, intégré verticalement, spécialisé dans la conception optique, le moulage de composants et l'assemblage. Ils assistent les clients pour être à la pointe en matière de challenge optique.

Corning Inc. compte comme ça plus de 25 entreprises, dynamiques et tournés vers la recherche, réparti sur tous les secteurs du marché de l'optique, avec tous les débouchés que cela amène : communication, recherche spatiale, électronique, etc....

3) Implantations

Corning Inc est implanté sur les 5 continents et ce parfois depuis plusieurs décennies :

- **Amérique**

Corning est bien évidemment implanté aux Etats-Unis, mais aussi à Porto Rico, en République Dominicaine, au Brésil, en Argentine, au Mexique et au Canada. Corning est très présent en Amérique du Sud avec 7 sites de production.

C'est toujours à Corning, dans l'état de New York, que se trouve le siège social : Corning Enterprises, le siège international : Corning International, la fondation Corning : Corning Foundation et la banque : Corning Federal Credit Union. Ils sont aussi localisés sur 15 états grâce à plus de 50 sites d'exploitations, répartis sur tous le territoire américain, avec une préférence pour la Sun Belt (région motrice de l'économie américaine) : ceinture qui part de Boston et qui rejoint Los Angeles en passant par Atlanta.

- **Asie**

Corning Inc possède un fort réseau de production en Asie Pacifique, notamment au Japon, en Malaisie, en Russie en Corée du Nord et dans des villes comme Singapour, Hong Kong et Taiwan. Tous ses sites gravitent autour d'un marché de consommation prometteur que forment l'Inde et la Chine, où le groupe a déjà implanté 8 usines.

- **Europe**

Corning est aussi bien présent dans les pays de l'Union Européenne : France, Danemark, Allemagne, Hollande, Belgique, Royaume Uni, Espagne, Italie ; qu'en Europe de l'Est : Slovaquie ou au Moyen Orient : Turquie.

- **Afrique – Océanie**

Enfin, Corning Inc est implanté en Australie : 4 sites et en Afrique du Sud : 2 sites.

Ceci montre bien l'intérêt que porte Corning à sa clientèle : par une telle présence aux quatre coins du globe, elle s'en rapproche. Par ailleurs, cela favorise l'échange de technologies et de main d'œuvre.

Après avoir dressé un portrait de Corning Inc, nous allons maintenant analyser sa politique de développement et les résultats de l'année 2000.

B / Corning Inc en 2000 : Une année exceptionnelle

1) La politique de développement

Tout d'abord, Corning porte toute son attention sur la qualité, « Total Quality » est le principe moteur de la vie économique de l'entreprise. Ceci se traduit à toutes les échelles par le soutien et le financement d'écoles de tout niveau, par le sponsoring de projets étudiants et par les exigences demandées à la main d'œuvre : comprendre, anticiper et surpasser les besoins du consommateur.

Cette conduite est nécessaire face à un marché auquel s'est attaqué Corning. Les hautes technologies requièrent une adaptation rapide au changement du consommateur. Ce dévouement auprès du consommateur justifie parfois et même souvent le rachat de plus petite entreprise locale. C'est pour cela qu'au cours de l'année 2000, Corning fit 12 ententes stratégiques évaluées à plus de 10 milliards de dollars dans le secteur de la communication, incluant la mise en commun d'intérêt avec Oak Industries. Les plus grands rachats concluent dans l'année incluent :

- L'acquisition de la branche "composants et appareils optiques" de Pirelli et Cisco System Inc
- L'acquisition de NetOptix Corporation, producteur de filtres utilisés dans les composants comportant des longueurs d'onde dense.
- L'acquisition de la branche mondiale de la fibre optique : câbles et appareils, de Siemens AG. Cette acquisition inclut les 50% de participation de Siemens dans Siecor Corporation et Siecor GmbH.

Chacune de ses transactions conforte et renforce les initiatives d'agrandissement stratégique de Corning dans le secteur de la télécommunication.

En 2000, Corning a atteint 1,7 milliards de dollars de capital, plus du double de toutes les années d'existence. Cette augmentation du capital se répartit comme suit :

- 610 millions de dollars pour développer les capacités du câble et de la fibre optique
- 295 millions de dollars pour le verre d'écran à cristaux liquides
- 265 millions de dollars pour la photonique

Mais la stratégie d'expansion de Corning ne se base pas seulement sur l'acquisition, mais aussi sur un engagement continu pour un développement interne au travers de la recherche et du développement. Corning a investi 540 millions de dollars dans ce domaine et commercialise maintenant le fruit de ses efforts :

- MetroCor, la première solution optique pour les liaisons optiques dans les grandes métropoles

- Produits pour des applications dans la recherche du génome humain
- EAGLE, verre formé par fusion pour les écrans à cristaux liquides
- PurePath, commutateur optique pour les systèmes multipliant ou démultipliant les longueurs d'onde pour les réseaux optiques.

Nous remarquons ici l'engagement et l'intérêt que porte Corning aux progrès techniques et à la mondialisation auquel elle participe largement. Suite à de tels investissements en l'an 2000, nous allons voir maintenant si cette politique de développement à porter ses fruits.

2) Les résultats 2000 : Record battu !!!

Secteurs principaux (en millions de \$)	Revenues		
	2000	1999	1998
Télécommunications	5 120.7	2 958.2	2 139.6
Matériels avancés	1 086.0	1 053.9	1 020.1
Affichage informatif	894.1	701.2	644.7
Total :	7 100.8	4 713.3	3 804.4
Ventes net (hors principaux)*	26.3	27.8	27.5
Intérêts	104.6	11.7	15.0
Droits et dividendes	34.6	29.7	35.0
Gains non-opérants	6.8	30.0	39.7
Total :	7 273.1	4 812.5	3 921.6

Ce tableau provient de la section financière de la revue de 2000, remis aux actionnaires et disponible sur internet.

On remarque que les ventes se sont consolidés pour atteindre plus de 7 milliards de dollars, soit plus de 50 % d'augmentation par rapport à 1999. En excluant l'impact des acquisitions, les ventes de 2000 ont augmenté de 36 % par rapport à celles de 1999. La demande forte pour les fibres, câbles et produits photoniques couplée à l'impact des rachats effectués contribuent à l'explosion du chiffre d'affaires. Les ventes furent plus prononcées dans le secteur des télécommunications, où l'impact des acquisitions et la demande en produits cités ci-dessus ont conduit, année après année, à une augmentation des ventes de 73 %. En excluant les acquisitions, les ventes dans les télécommunications ont doublé par rapport à 1999.

Les revenus d'exploitation de Corning ont totalisé 409.5 millions de dollars en 1999, une diminution comparé aux 511 millions de 1999, due à des charges, liées à des rachats sans versements liquides. Ses revenus d'exploitations ont croît de 44 % à partir de 354,8 millions de dollars en 1998, année à laquelle les résultats ont été influencés défavorablement par les facteurs économiques en Asie, jusqu'à 511 millions en 1999. Les gains par action provenant de ses revenus d'exploitation se sont élevés à 0.46 dollars par action en 2000, à comparer au 0.65 dollars de 1999.

	2000	1999	1998	1997	1996
Ventes net (en millions de dollars)	7 127,10	4 741,10	3 831,90	3 831,20	3 327,50
Produits d'exploitation	409,5	511	354,8	430,6	355,2
Produits financiers (net d'impôts)	12,5	4,8	66,5	30,9	136,9
Produits nets	422	515,8	421,3	461,5	217,4
Gain par action					
Produits d'exploitation	0,46	0,65	0,47	0,57	0,48
Produits financiers	0,02	0,01	0,09	0,04	0,18
Produits net	0,48	0,66	0,56	0,61	0,3

Ce document est extrait du rapport annuel de l'année 2000 disponible sur le site web de Corning Inc.

On se rend bien compte ici, que Corning Inc a réalisé en 2000 un montant des ventes jusqu'alors jamais atteint. Cependant, on remarque que l'action n'a pas autant augmenté que les années précédentes. On se doute bien que ceci ait eu des conséquences sur l'année 2001.

C / Corning Inc en 2001 : Profit-warning et licenciement

1) Annonce du 3 octobre 2001

Boursorama, le 4 octobre 2001 : « Corning Inc, premier fabricant mondial de fibres optiques, a annoncé hier soir une extension de son plan de restructuration, qui prévoit 4.000 suppressions d'emplois supplémentaires et des mises en chômage technique, et nécessitera une provision pour charges à hauteur d'un milliard de dollars au second semestre 2001.

Le groupe, qui a invoqué une détérioration de l'environnement dans toutes ses branches d'activité, a ajouté qu'en conséquence, il ne serait pas en mesure d'atteindre ses objectifs financiers au troisième trimestre.

Le consensus des analystes, selon Thomson Financial/First Call, était d'un bénéfice de 12 cents par action, les prévisions allant de huit à 17 cents.

Corning table maintenant sur un bénéfice d'exploitation trimestriel de l'ordre de deux à six cents par action. Pour le quatrième trimestre, il s'attend à une perte nette pro forma, contre une estimation de bénéfice de neuf cents par action, selon First Call.

"La détérioration des conditions économiques mondiales, notamment ces dernières semaines, a eu un impact sur toutes les activités de Corning", a déclaré le président-directeur général du groupe, John Loose, dans un communiqué.

"Nous avons en particulier subi une nouvelle baisse de la demande en fibres et câbles optiques, alors que les opérateurs de télécommunications, dans le monde entier, continuent à limiter leurs dépenses d'investissement", a-t-il ajouté.

"L'industrie des télécommunications connaît une période extrêmement difficile et éprouvante".

L'action Corning, avant le profit warning, avait clôturé en hausse de 13 cents mercredi sur le NYSE, soit un gain de 1,47% à neuf dollars. Il a perdu \$8,25 sur Instinet en après-Bourse. »

D'après le PDG de Corning Inc, les mauvais résultats de 2001 sont dus à un environnement défavorable. On peut vérifier ceci avec le graphe suivant, qui représente le cours de l'action de Corning Inc (en noir) durant l'année 2001. En violet, nous avons le cours du Nasdaq, indice boursier des hautes technologies américaines. On remarque la similitude entre les 2 courbes, qui justifie bien les propos de John Loose (PDG de Corning Inc) : L'environnement économique n'était pas favorable.



On a vu précédemment que l'entreprise Corning Inc misait la plupart de sa communication sur l'écoute du consommateur. Cependant, on peut signaler que malgré ça, Corning Inc n'a pas su détecter et anticiper une diminution des ventes et un ralentissement du marché.

2) Les raisons étaient-elles prévisibles ?

Nous allons analyser ici le comportement de l'entreprise au début de l'exercice 2001 et tenter ainsi de mettre en évidence les raisons d'un tel résultat.

Le 24 janvier 2001, Corning se félicitait de son bon résultat au cours du dernier trimestre de l'année 2000. Voici le discours que tint John W Loose ce 24 janvier : « nous continuons de voir un élan mondial, qui résultent d'une très forte demande de LEAF®, notre fibre optique à haut débit de données. Nous voyons aussi les premières ventes significantes de MetroCor™, notre fibre, solution pour toute communication optique sur les marchés des grandes métropoles, et envisageons des ventes importantes d'amplificateurs optiques, un marché où nous sommes le premier producteur mondial. »

Suite aux lancements de nouveaux produits, Corning Inc prévoyait une croissance économique et un développement de ses activités. Mais il n'avait pas prévu que les métropoles n'investiraient pas forcément dans MetroCor : on ne remplace pas un réseau de câbles en ville dès qu'une fibre de transmission plus rapide sort sur le marché.

En février, John Loose annonce que leurs clients prévoient des commandes inférieures à l'année passée. Dès lors, on comprend pourquoi le marché se fragilise et Corning se trouve en situation, où elle a les capacités de production d'une année exceptionnelle face à un marché saturé : le licenciement est alors inévitable.

En mars, les prévisions de gain par action sont publiées : naturellement elles sont en baisse par rapport à celle prévues au début de l'exercice, ce qui n'est pas pour rassurer les actionnaires. On voit bien le cercle vicieux de l'économie ralentissante qui se met en place.

Nous avons bien vu à quoi était du le ralentissement de l'activité chez Corning Inc : Les clients n'ont plus investi. Nous aurions pu essayer de savoir pourquoi les clients ont eu une telle réaction mais Corning n'a pas voulu me communiquer le nom des dits clients. On peut supposer que ceci est dû à un changement de politique de la part des entreprises.

CONCLUSION

Pour conclure, Corning Inc, malgré une volonté forte de rester à l'écoute des consommateurs, de ses clients, du marché ; n'a pas su anticiper les enjeux de l'année 2000. La fidélité entre Corning et ses clients n'est donc pas aussi forte comme pouvait le supposer un tel dévouement auprès du marché.

Quels peuvent être les raisons d'un tel gel des commandes ? La mauvaise qualité ou la non-adéquation des services proposés, l'arrivée sur le marché d'un concurrent plus compétitif...

Le cycle technologique des télécommunications est peut-être en fin de vie : tout le monde est plus ou moins équipé et le marché est saturé. Un nouvel enjeu s'annonce pour le service Recherche et Développement : trouver des nouveaux produits qui puisse s'insérer sur le marché et relancer ainsi un autre cycle. Les chercheurs actuels feront-ils aussi bien que leurs prédécesseurs ?

ANNEXES

Annexe 1 : Annonce du 24 janvier 2001

Corning, New York, January 24, 2001 --Corning Incorporated (NYSE: GLW), a worldwide leader in optical communications technologies, today reported fourth-quarter pro forma earnings per share of \$0.34, up 89% from \$0.18 in the fourth-quarter of 1999 and exceeding the company's guidance of \$0.30. The company stated that strong demand for its high-data-rate optical fiber and other optical communications products was the driving force for the excellent performance. Pro forma net income in the fourth quarter of 2000 totalled \$314.6 million, more than double the \$142.2 million in the fourth-quarter of 1999.

John W. Loose, Corning's chief executive officer stated, "We continued to see a worldwide drive for more bandwidth in the quarter, which resulted in very high demand for LEAF®, our high-data-rate optical fiber. We also saw the first significant shipments of MetroCor™, our fiber solution for optical communications in the metropolitan marketplace, and experienced strong sales for Corning's optical amplifiers, a market where we are the world's leading producer."

Fourth-quarter sales were \$2.1 billion, an increase of 52% compared with 1999 fourth-quarter sales of \$1.4 billion. Excluding the impact of acquisitions, sales increased 36% year-to-year. Sales of optical fiber remained strong, with demand for Corning LEAF optical fiber more than doubling over the same quarter last year. Sales in the Photonic Technologies business also more than doubled versus 1999, and grew 25% from the third-quarter to the fourth-quarter in 2000. Sales of flat-panel display glass grew 90% versus last year.

"Last year was an extraordinary year for Corning," said Loose. "Our pro forma net income more than doubled to \$1.1 billion versus \$524.7 million in 1999. We posted over \$7 billion in sales, as well as record gross margins. The results reflect our ability to execute on our plan. We closed a dozen strategic acquisitions valued at approximately \$10 billion, and we are continuing our successful integration of these businesses into our global optical communications strategy. Our research and development focus paid off with the launch of numerous new products, including MetroCor optical fiber, an advanced glass for LCD applications, and DNA microarrays for genomic and pharmaceutical research."

Loose added, "We have been aggressive in growing our businesses to meet market demand and to remain at the forefront of technology innovation. This past year, we announced many significant capacity additions for our high-growth businesses around the world. We have forged several strategic optical communications alliances, and have won significant new customer contracts as a result of the outstanding value proposition delivered by our new products."

Pro forma earnings per share for the full year was \$1.23, an increase of 84% compared with \$0.67 per share in 1999. Sales for the full-year totalled \$7.1 billion, an increase of 50%, compared with \$4.7 billion in 1999. Excluding the impact of acquisitions, 2000 sales increased 36% over last year.

Annexe 2 : Annonce du 3 octobre 2001

Corning, New York, October 3, 2001 -- Responding to rapidly deteriorating global business conditions across all its major businesses, Corning Incorporated (NYSE:GLW) today announced an expanded company wide restructuring program that will result in charges of up to \$1 billion in 2001. In addition, the company said that permanent workforce reductions, including those previously announced, might reach 12,000 employees by the end of the year. The company will also temporarily idle the majority of its worldwide optical fiber manufacturing facilities.

Corning said that while it has discontinued providing earnings guidance due to the uncertain market conditions, it would not meet the consensus of analyst estimates for the third quarter. Pro forma earnings for the third quarter are expected to be in the range of \$0.02 to \$0.06 per share. The company expects to record a pro forma net loss for the fourth quarter. Pro forma earnings exclude impairment and amortization of purchased intangibles and goodwill, restructuring charges and certain other non-recurring items.

“The deterioration of global economic conditions, especially over the past few weeks, has impacted all of Corning’s businesses. In particular, we have experienced another drop in demand for optical fiber and cable as telecommunications carriers continue to curtail capital spending around the world. The telecommunications industry is experiencing an extremely difficult and challenging period,” said John W. Loose, president and chief executive officer.

Corning to idle optical fiber manufacturing

The company said it would idle most of its worldwide optical fiber manufacturing while maintaining limited production at certain facilities for customer responsiveness. These actions will take effect in late October. Fiber manufacturing operations will resume in 2002 as business conditions improve. Corning Cable Systems will also significantly reduce production at several optical cable manufacturing facilities. This operating plan will allow the company to match production with demand and significantly reduce inventories.

James B. Flaws, Corning’s chief financial officer, said, “Our fiber and cable business performed well through August despite the drop off of demand in the North American long-haul fiber business. In late August, we announced a significant slowing in orders across all fiber product lines from North American and European customers. We’ve recently experienced another decline in worldwide single-mode fiber and cable orders, and, as previously expected, pricing pressures are now increasing.” The company expects its own fiber shipments for the year to be down 10%, reflecting a decline in the worldwide optical fiber market in 2001.

Restructuring actions

Corning has previously announced workforce reductions totalling approximately 8,000 employees, as well as the closing of several Photonic Technologies manufacturing

plants. Costs for these programs were included in the previously disclosed range of \$300 to \$400 million.

Corning now expects to reduce its global workforce by up to 12,000 employees. Corning's 2001 peak employment was 43,000. As part of this reduction plan, Corning will also offer certain employees in the United States a voluntary early retirement program. In addition to the previously announced plant closings, Corning will close or consolidate several other manufacturing locations as well as smaller businesses in the telecommunications and advanced materials segments.

"We sincerely regret having to take these actions, and we are taking steps to assist those individuals who will be impacted. Decisions like this are extremely painful for everyone involved. There is an enormous human impact whenever a company finds it is necessary to eliminate positions. Unfortunately, the worldwide economic decline, particularly the dramatic slowing in the telecommunications sector, leaves us little choice," Loose said.

As a result of this restructuring program, Corning now expects to record a charge of approximately \$1 billion in the second half of 2001. The company anticipates recording approximately \$350 million of this charge in the third quarter. The company estimates two-thirds of the charges will be non-cash. Further details of these planned actions will be discussed in the company's third quarter earnings conference call scheduled for October 19, 2001. Corning will announce its earnings after the close of the New York Stock Exchange on October 18, 2001.

With the slowing in the company's businesses, Corning will also adjust its expansion plans. Corning's capital expenditures this year will fall to \$1.8 billion, and Corning will lower its capital spending to under \$1 billion in 2002.

Outlook

In addition to experiencing weakness in its optical fiber and cable business, Corning said sales of its Photonic Technologies business are now expected to be in the range of \$475 million to \$500 million for 2001, down from the previously anticipated range of \$600 million to \$700 million. In addition, the company's telecommunications hardware and equipment business continues to soften.

Corning now anticipates its total volume growth of liquid crystal display glass will be approximately 25%, which is down from previous expectations of 35%, but in line with overall market growth. However, a significant shift in customer demand from Japan to Korea will cause volume to be up close to 40% at Samsung Corning Precision Glass Company, an equity affiliate in Korea. Corning's volume in Japan and Taiwan, however, will be up only 15%. This volume growth, when offset by the impact of currency translation and price declines, will result in a year-to-year sales decline of approximately 10%. In addition, sales and profits in the company's environmental technologies business are expected to be below those of the previous year as the worldwide automotive market weakens.

"We are taking decisive actions to improve Corning's profitability and to align our cost structure with our current revenue outlook," Loose said. "Our balance sheet remains strong. We have over \$1 billion in cash and significant additional liquidity to weather this

economic storm. Despite this slowdown, our analysis continues to show strong bandwidth growth. We remain confident long-term that continued bandwidth demand would fuel the renewal of optical communications growth throughout the world. We continue to believe that any significant market recovery will not occur until at least the latter part of 2002 or into 2003,” Loose said.

Established in 1851, Corning Incorporated (www.corning.com) creates leading-edge technologies for the fastest-growing markets of the world’s economy. Corning manufactures optical fiber, cable and photonic products for the telecommunications industry; and high-performance displays and components for television, information technology and other communications-related industries. The company also uses advanced materials to manufacture products for scientific, semiconductor and environmental markets. Corning revenues for 2000 were \$7.1 billion.

Forward-Looking and Cautionary Statements

Except for historical information and discussions contained herein, statements included in this release may constitute “forward-looking statements” within the meaning of the Private Securities Litigation Reform Act of 1995. These statements involve a number of risks, uncertainties and other factors that could cause results to differ materially, as discussed in the company’s filings with the Securities and Exchange Commission.

Pro Forma Statement

Pro forma net income excludes impairment and amortization of purchased intangibles and goodwill, purchased in-process research and development, restructuring charges, one-time acquisition costs, discontinued operations and other non-recurring items.

Annexe 3 : Cours de l’action Corning Inc (WLG)



BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages collectifs :

- *100 fiches pour comprendre l'économie*, sous la direction de MM. Montoussé et Chamblay, Bréal, 1998
- *AUTODIDACTIQUE*, sous la direction de M. Croset Jean-Pierre, « Les entreprises en mutation », tome Sciences Humaines, Economie, Filières Scolaires, page 388 à 401, Quillet, 1993
- *Economie Générale 1^{ère} G*, sous la direction de M. MARTORY Bernard, Nathan Technique, 1982
- *Le Petit Larousse illustré*, sous la direction de M. MAUBOURGUET Patrice, Larousse, 1995
- *Harrap's shorter*, sous la rédaction de Peter Terrell, Harrap's, 1996

Sites Internet :

- <http://www.corning.com>
- <http://www.boursorama.com>
- <http://www.lefigaro.fr>
- <http://www.lesechos.fr>
- <http://www.nyse.com>
- <http://www.times.com>
- <http://www.latribune.fr>

TABLES DES MATIERES

Sommaire.....	P 4
Introduction.....	P 5
A / Corning Inc : La découverte au-delà de l'imagination.....	P 6
1) Historique.....	P 6
2) Organisation.....	P 7
3) Implantations.....	P 8
B / Corning Inc en 2000 : Une année exceptionnelle.....	P 10
1) La politique de développement.....	P 10
2) Les résultats 2000 : Record battu !!!.....	P 11
C / Corning Inc en 2001 : Profit-warning et licenciement.....	P 13
1) Annonce du 3 octobre 2001.....	P 13
2) Les raisons étaient-elles prévisibles ?.....	P 14
Conclusion.....	P 16
Annexes.....	P 17
Bibliographie.....	P 21