

**Rapport du Conseil d'administration de Centerpulse AG sur les offres publiques d'achat de Smith & Nephew et de Zimmer (les «Offres»), selon l'article 29 de la loi fédérale sur les bourses et le commerce des valeurs mobilières et les articles 29 à 32 de l'ordonnance de la Commission des OPA sur les offres publiques d'acquisition**

**1. Rappel des faits**

Le 20 mars 2003, Smith & Nephew plc et Centerpulse AG (« Centerpulse ») annoncèrent qu'elles étaient convenues des termes et conditions d'une offre publique d'achat et d'échange en la forme d'un accord de regroupement (l'« Accord de regroupement »). Le 16 avril 2003, le Conseil d'administration de Centerpulse (le « Conseil ») recommanda l'acceptation de l'offre de Smith & Nephew plc. Le 25 avril 2003, Smith & Nephew Group plc (« Smith & Nephew ») émit une offre pour toutes les actions de Centerpulse en main du public (l'« Offre de Smith & Nephew »).

Le 20 mai 2003, Zimmer Holdings, Inc. (« Zimmer ») publia l'annonce préalable d'une offre publique d'achat et d'échange concurrente pour toutes les actions de Centerpulse en main du public. Puis, le 19 juin 2003, Zimmer publia l'offre publique d'achat concurrente (l'« Offre de Zimmer »).

Etant donné que le droit suisse des offres publiques d'acquisition prévoit que le rapport du conseil d'administration de la société cible doit être publié au plus tard le quinzième jour de bourse qui suit la publication d'une offre, le Conseil publia le 8 juillet 2003 un rapport, dans lequel il communiqua qu'il avait décidé qu'il recommanderait l'offre qui représenterait la valeur la plus avantageuse pour les actionnaires de Centerpulse, ceci dès que cette valeur pourrait être suffisamment établie. Le Conseil constata que ce n'était pas le cas à ce moment-là.

Le 6 août 2003, Smith & Nephew annonça qu'elle n'augmenterait pas son offre. Les actionnaires de Zimmer ont approuvé l'émission de nouvelles actions devant faire partie du prix offert aux actionnaires de Centerpulse dans le cadre de l'Offre de Zimmer. L'Offre de Zimmer n'est ainsi sujette à aucune condition hormis le fait qu'elle doive atteindre un seuil minimal d'acceptation. Faisant suite à son rapport du 8 juillet 2003, le Conseil est désormais à même d'émettre une recommandation telle que décrite ci-dessous.

**2. Recommandation de l'Offre de Zimmer**

Tel que cela figure dans le rapport du Conseil du 8 juillet 2003, le Conseil a analysé à plusieurs reprises, avec la direction et ses conseils, les perspectives à court et long terme de Centerpulse en tant qu'entreprise indépendante et a évalué avec soin, au vu de la position occupée par Centerpulse dans certains marchés-clés, les avantages qui pourraient résulter d'une alliance avec un partenaire stratégique, particulièrement avec l'un des offrants. Le Conseil, avec l'aide d'un expert indépendant, a évalué les conséquences stratégiques des Offres

du point de vue de tous les intéressés. Par ailleurs, le Conseil a évalué les aspects financiers des Offres avec ses conseils stratégiques et financiers. En outre, le Conseil a conduit, avec des réviseurs externes et son conseil juridique, des audits pour chacun des deux offrants de manière aussi étendue que détaillée.

Le Conseil a examiné et comparé les deux Offres et, sur la base de son analyse et après avoir consulté ses conseils, a conclu qu'une alliance, soit avec Smith & Nephew, soit avec Zimmer, serait dans l'intérêt de Centerpulse, de ses clients, employés et actionnaires. Etant donné que l'Offre de Zimmer représente la meilleure valeur pour les actionnaires de Centerpulse, le Conseil **recommande l'Offre de Zimmer** aux actionnaires de Centerpulse.

### **3. Conflits d'intérêts potentiels des membres du Conseil et de la direction et mesures préventives**

Dans son rapport du 8 juillet 2003, le Conseil a exposé certains conflits potentiels qui pourraient pousser certains membres du Conseil à favoriser un accord avec Smith & Nephew plutôt qu'avec Zimmer, y compris a) les sièges d'administrateur pour le Dr. Max Link et René Braginsky au sein du conseil d'administration de Smith & Nephew; b) une convention entre Smith & Nephew et certains actionnaires d'Incentive Capital AG (« InCentive »), incluant René Braginsky; c) une indemnité de rupture de CHF 20 millions à payer à Smith & Nephew dans le cas où l'offre concurrente d'une tierce partie aboutirait; et d) certains accords relatifs aux stock options détenus par le Dr. Max Link, Larry L. Mathis et le Prof. Dr. Steffen Gay. Dès lors que tous les membres du Conseil qui ont participé au vote sur la recommandation contenue dans ce rapport ont voté en faveur de l'Offre de Zimmer, ces conflits d'intérêts potentiels ne se sont pas matérialisés, et par conséquent leur description n'est pas reprise ici. Ce rapport examine donc seulement les conflits potentiels déjà divulgués dans les rapports du Conseil datés du 16 avril 2003, respectivement du 8 juillet 2003, qui pourraient théoriquement conduire les membres du Conseil à voter plutôt pour que contre la recommandation de l'Offre de Zimmer de même que tous les risques de conflits d'intérêt potentiels de la direction.

Il n'est pas envisagé qu'un des membres du Conseil soit élu au conseil de Zimmer. L'Offre de Zimmer prévoit qu'il sera demandé à chaque membre du Conseil de prendre certains engagements sur la conduite des affaires de Centerpulse jusqu'à ce que de nouveaux membres du Conseil (devant être proposés par Zimmer et élus par une assemblée générale extraordinaire des actionnaires) prennent leurs fonctions. De tels engagements ont été pris par les membres actuels du Conseil à la date de ce rapport.

Les membres du Conseil, à l'exception du Dr. Max Link, n'ont droit à aucune indemnité spéciale de départ. La moitié de la rémunération ordinaire pour les membres du Conseil a été payée après les 6 premiers mois de cette année et aucune décision n'a encore été prise relative au paiement (s'il a lieu) pour la seconde moitié.

Les contrats de travail des membres suivants de la direction générale contiennent certaines dispositions prévoyant des indemnités de licenciement (plus le paiement des charges sociales y relatives) au cas où il devrait être mis fin aux rapports de travail dans les 12 mois suivant un changement de contrôle, soit par Centerpulse, soit par l'employé, à condition toutefois que sa position se soit notablement détériorée: Mike McCormick (USD 1'260'000), David Floyd (USD 1'530'000), Richard Fritschi (CHF 1'650'375), Steven Hanson (USD 1'354'500), Urs Kamber (CHF 1'850'370), Matthias Mölleney (CHF 1'525'140), Hans-Rüdolph Schürch (CHF 917'955), Christian Stambach (CHF 1'332'000), Beatrice Tschanz (CHF 1'526'250) et le Dr. Thomas Zehnder (CHF 1'600'800). Le Dr. Max Link a le droit de mettre fin à son contrat de travail en qualité de CEO en cas de changement de contrôle. L'indemnité qui lui est due est de CHF 4'950'000, ainsi que le paiement des charges sociales correspondantes. Le Conseil a garanti aux membres de la direction générale, ainsi qu'au Dr. Max Link, des boni pour leur travail durant la première moitié de l'année 2003. Le montant de ces garanties est égal à la moitié des boni ayant été versés l'année précédente (à l'exclusion des boni extraordinaires).

A l'exception des points mentionnés ci-dessus, le Conseil n'a, tel que cela est déjà énoncé dans le précédent rapport du Conseil du 8 juillet 2003, pas connaissance d'effets financiers possibles de l'Offre de Zimmer sur des membres du Conseil ou sur la direction générale pouvant constituer un conflit d'intérêts pour les membres du Conseil ou pour la direction générale.

Tandis qu'en raison du conflit d'intérêts mentionné ci-dessus, René Braginsky s'est abstenu de participer aux discussions et aux votes relatifs à l'évaluation des Offres et au présent rapport, le Dr. Max Link a, sur la base d'une décision du Conseil, mené les négociations qui se sont déroulées jusqu'à ce jour et participé aux discussions et votes relatifs à cette recommandation. Aucune mesure supplémentaire suivant les recommandations du Conseil datées respectivement du 16 avril 2003 et du 8 juillet 2003 ne se justifiait, puisque le Dr. Max Link a toujours soutenu pleinement la décision du Conseil de recommander la meilleure offre et que le Conseil a chargé KPMG de rendre un rapport d'expertise supplémentaire circonstancié qui lui a été remis et selon lequel le prix mentionné dans l'Offre de Zimmer est raisonnable et qu'une telle offre représente financièrement une valeur supérieure que l'Offre de Smith & Nephew.

#### **4. Les intentions des actionnaires détenant plus de 5 % des droits de vote**

InCentive, directement ou indirectement par sa filiale à 100 %, InCentive Jersey Ltd, détient 18,9 % des actions de Centerpulse (tel que publié en date du 19 août 2003). Smith & Nephew et Zimmer ont également lancé chacune des offres d'achat concernant InCentive. Le conseil d'InCentive a publié le 15 août 2003 un rapport dans lequel il recommande l'offre Zimmer pour InCentive à ses actionnaires à condition que Zimmer crée les actions qui doivent être offertes en échange aux actionnaires d'InCentive.

Le Conseil n'a pas connaissance d'autres actionnaires détenant plus de 5 % des droits de vote de Centerpulse.

Dr. Max Link  
Président du Conseil d'administration  
Centerpulse AG

Zurich, 21. août 2003