

# Lettre aux *Actionnaires*



## Les Résultats semestriels 2003



Henri Lachmann  
*Président-Directeur Général*

Madame, Monsieur, Cher Actionnaire,

Les derniers mois écoulés ont été intenses pour Schneider Electric. Dans un contexte économique difficile, votre Groupe a accéléré la mise en œuvre de sa stratégie de 'Croissance et Efficacité'. D'une part, grâce à l'intensification des plans de productivité lancés dans le cadre du programme d'entreprise NEW2004 et malgré la hausse pénalisante de l'euro, nous avons publié de bons résultats semestriels 2003 ; d'autre part nous avons engagé deux acquisitions stratégiques -TAC et Clipsal - en juin et en août, après celle de Digital Electronics en décembre 2002.

La marge brute progresse de 1 point au premier semestre 2003, conformément à notre objectif, pour atteindre 41,9% malgré un recul du chiffre d'affaires intégralement lié à la hausse de l'euro. La marge opérationnelle et l'autofinancement restent élevés dans un contexte économique difficile. Le premier semestre 2003 a également été marqué par un très fort développement en Asie avec une croissance de l'activité de plus de 10%. Ces résultats confirment notre réactivité et la pertinence de notre stratégie. Ils sont le fruit de l'engagement de l'ensemble des collaborateurs de Schneider Electric et démontrent une nouvelle fois la qualité et la solidité des fondamentaux de votre Groupe.

Parallèlement à l'amélioration continue de nos performances financières, nous menons une stratégie active de développement à moyen terme, qui s'inscrit dans notre Vision d'apporter le meilleur du 'New Electric World' à chacun, à tout moment et en tout lieu. Nous voulons mieux cibler les segments de marchés porteurs, investir dans les zones géographiques à fort potentiel et développer de nouveaux axes de croissance qui seront les relais de l'avenir.

Ainsi, après l'acquisition au Japon en décembre 2002 de Digital Electronics, leader mondial du Dialogue Homme Machine, Schneider Electric a annoncé en juin dernier celle du groupe suédois TAC, un des acteurs majeurs du marché mondial des Automatismes et du Contrôle des Bâtiments. TAC est présent principalement en Europe du Nord et aux Etats-Unis et bénéficie d'une réputation remarquable. En août 2003, nous avons signé un accord avec le groupe Clipsal Industries, leader dans les produits de distribution Ultra Terminale en Asie-Pacifique, afin de renforcer notre présence dans ce secteur. Ces trois acquisitions représentent près de 1 milliard d'euros de chiffre d'affaires supplémentaire.

Votre Groupe est aujourd'hui la référence dans son secteur d'activité et se donne tous les atouts pour l'avenir. Je suis serein sur notre capacité à atteindre nos objectifs et convaincu du potentiel de rebond de l'action Schneider Electric.

### Chiffre d'affaires

4,24 milliards d'euros en recul de -7%

L'évolution du chiffre d'affaires est impactée par un effet de change défavorable de -406 millions d'euros dû à la forte hausse de l'euro par rapport au dollar américain et à la plupart des autres devises.

A périmètre et taux de change constants, le chiffre d'affaires est globalement stable par rapport à la période équivalente de 2002, soit une évolution de -0,3%.

### Marge brute

41,9% du chiffre d'affaires contre 40,9% au 1<sup>er</sup> semestre 2002

Grâce aux effets continus des plans de productivité lancés dans le cadre du programme d'entreprise NEW2004, le Groupe reste en ligne avec son objectif de progression de la marge brute qui augmente de 1 point.

### Marge opérationnelle

10,4% du chiffre d'affaires contre 10,8% au 1<sup>er</sup> semestre 2002

Les gains de productivité réalisés sont absorbés par des effets de change très significatifs dus à la forte hausse de l'euro, dont l'impact défavorable sur la marge opérationnelle est de 1,6 point. A taux de change constant, la marge opérationnelle du premier semestre 2002 aurait atteint 12% soit une progression de 1,2 point par rapport à la période équivalente de 2002.

### Autofinancement d'exploitation

10,8% du chiffre d'affaires contre 9,6% au 1<sup>er</sup> semestre 2002

### Résultat net part du Groupe

190 millions d'euros en hausse de +8%

### Résultat net par action

0,85 euro en hausse de +11%

## Chiffre d'affaires du deuxième trimestre 2003

Au deuxième trimestre 2003, les ventes se montent à 2157 millions d'euros : à périmètre et taux de change constants, elles sont en légère hausse de +0,3% par rapport au trimestre équivalent de 2002.

En tenant compte de l'effet de la saisonnalité, la tendance des ventes est stable depuis trois trimestres en Europe et en Amérique du Nord. A l'International, la croissance du chiffre d'affaires se poursuit à un rythme soutenu. L'Asie, et notamment la Chine, continuent à faire preuve d'un fort dynamisme.

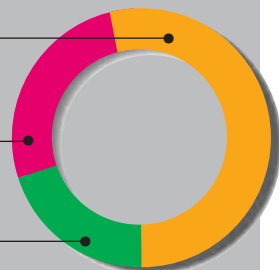
### Evolution des ventes par Direction Opérationnelle

*En millions d'euros - à périmètre et taux de change constants 2T03/2T02*

Europe 1 134  
-1,3%

Amérique du Nord 553  
-4,7%

International 470  
+11,8%



## Infos **Acquisitions**

### ➤ Schneider Electric devient un acteur majeur du marché des Automatismes et du Contrôle des Bâtiments

Schneider Electric a annoncé l'acquisition du groupe suédois TAC le 12 juin 2003.

Avec 2 100 collaborateurs, le groupe a réalisé en 2002 un chiffre d'affaires d'environ 350 millions d'euros et une marge d'exploitation de 10,5%.

Le groupe TAC bénéficie de taux de croissance remarquables sur les dernières années et d'une des meilleures rentabilités du secteur.

#### TAC : Une acquisition stratégique pour Schneider Electric

- TAC est un acteur majeur dans les Automatismes et le Contrôle des Bâtiments : son offre complète, basée sur les technologies ouvertes, est cohérente avec l'approche "Transparent Building™" de Schneider Electric.
- Le marché des fonctions de contrôle, d'automatisation et de supervision des installations techniques (la ventilation, le chauffage, l'éclairage, l'énergie, la sécurité) représente pour Schneider Electric un potentiel de croissance significatif par sa taille (11 milliards

d'euros), sa dynamique (croissance moyenne de plus de 6% par an) et sa complémentarité avec les positions actuelles de Schneider Electric sur le marché des Bâtiments.

• TAC bénéficie de références prestigieuses (bâtiments du Kremlin, Rockefeller Center, Université du Texas, bureau du gouvernement de Stockholm, etc).

L'acquisition de TAC représente une étape clé dans la stratégie de croissance de Schneider Electric.

Le marché mondial des Automatismes et du Contrôle des Bâtiments se trouve en effet à la convergence des deux spécialités de Schneider Electric : la Distribution Electrique et les Automatismes.

#### Une acquisition relative dès la troisième année

Le prix d'acquisition, basé sur la valeur d'entreprise, est de 422 millions d'euros et sera versé en numéraire.

Compte tenu des synergies attendues, l'acquisition aura un impact positif sur le bénéfice net après amortissement des survaleurs dès la troisième année.

### ➤ Schneider Electric se renforce en Asie-Pacifique dans les produits de Distribution Ultra Terminale

Schneider Electric a signé le 25 août 2003 deux accords prévoyant :

- la création d'une joint-venture à 50/50 avec **Clipsal Industries** (Singapour) dédiée à la fabrication et à la commercialisation de produits de Distribution Ultra Terminale en Asie.
- l'acquisition de l'activité Ultra Terminale de **Gerard Industries Pty Ltd.** en Australie, détenue par Clipsal Industries et la famille Gerard.

#### Un important moteur de croissance pour Schneider Electric

- Schneider Electric se renforce significativement sur les marchés en forte croissance d'Asie et complète son offre sur cette zone.

- Schneider Electric accroît sa présence dans les marchés du Résidentiel et des Bâtiments particulièrement en Australie et en Afrique du Sud.

- Le Groupe acquiert une marque leader pour le standard britannique (BS), ce qui lui permet de développer ses capacités à concevoir et produire une offre Ultra Terminale.

#### Clipsal, le partenaire idéal pour Schneider Electric

Clipsal couvre l'ensemble de l'offre Ultra Terminale (interrupteurs et prises, disjoncteurs miniatures, ...) jusqu'aux produits de VDI et systèmes d'Automatismes et de Contrôle. Clipsal est une marque à forte valeur ajoutée, reconnue comme n°1 ou n°2 en Ultra Terminal dans 12 pays, et bénéficie de nombreuses références prestigieuses (Stade Olympique de Sydney, aéroport de Changi à Singapour, ...).

L'opération réalisée par Schneider Electric représente dans son ensemble un chiffre d'affaires combiné de 350 millions d'euros (250 millions dans le Pacifique et 100 en Asie).

#### Une opération relative dès 2005

La participation dans la joint venture avec Clipsal Industries sera financée par un apport d'actifs, la vente de la participation de 18,7% détenue par Schneider Electric dans Clipsal Industries et un versement en numéraire de 5 millions d'euros. L'acquisition de l'activité Ultra Terminale de Gerard Industries sera payée en numéraire pour une valeur de 450 millions d'euros.

Les deux opérations, soumises à différentes conditions suspensives, devraient être neutres sur le bénéfice net par action de Schneider Electric (après amortissement des survaleurs) en 2004 et avoir un effet positif dès 2005.

## Le développement durable en action

Dans le programme d'entreprise NEW2004, Schneider Electric affirme clairement sa volonté de développer sa responsabilité à l'égard de la Société Civile. Le Groupe s'est doté récemment de principes de responsabilité pour permettre à chacun de guider ses décisions et actions à l'égard de toutes ses parties prenantes : les salariés, les clients et fournisseurs, les actionnaires, la Société Civile et l'environnement. Pour expliquer et illustrer concrètement cet engagement, Schneider Electric a participé à la semaine du développement durable, du 2 au 8 juin dernier, sous le parrainage du Secrétariat d'Etat au Développement Durable.

Quelques exemples d'actions :

**Avec les clients :** Une convention avec nos grands comptes de la distribution et du commerce (Auchan, Carrefour, McDonald's, Tesco, MGE UPS, Lennox et SDMO) pour partager les idées de l'innovation afin de préparer notre futur.

**Avec les fournisseurs :** La signature de principes environnementaux et sociaux partagés avec nos principaux partenaires (Amtek, DMS, Ferraz, Gindre, Kuvag, Menzolit, Metalor, Nief Plastic Holding, Ruget, Semikron) et la mise en place du principe de vérification.

**Avec les salariés et les communautés qui nous entourent :** Avec la campagne Luli, l'objectif est que, par la mobilisation grandissante des collaborateurs, se bâtisse un partenariat durable avec un réseau associatif concourant à l'insertion des jeunes. Depuis 5 ans et dans 70 pays, 400 sites se sont engagés et 350 projets associatifs ont été soutenus. Chaque année, avec Luli, 4 millions d'euros sont distribués aux associations, provenant à parts égales de la Fondation Schneider Electric pour l'Insertion des Jeunes, des collaborateurs, de la Fondation Square D (USA) et des autres filiales.

### La campagne 2003 de Luli

*Dans le monde entier, Schneider Electric et ses salariés se sont mobilisés, du 2 au 8 juin 2003, pour la formation, l'éducation et l'insertion des jeunes dans la société.*

*Ainsi au Venezuela (où les jeunes représentent 40 % de la population), les salariés viennent en aide à l'association « Civil Fe Y Alegria » qui gère 2 institutions accueillant des jeunes de 12 à 17 ans issus de quartiers défavorisés. Elle leur délivre une formation permettant d'accéder à différents métiers. La plupart de ces jeunes est ensuite embauché par les clients et fournisseurs de Schneider Electric. L'aide a dépassé les frontières de l'entreprise puisque des salariés d'autres sociétés locales offrent également dons, matériels et temps.*

*Au Liban, le site Schneider Electric s'engage dans la campagne Luli pour la première fois cette année en aidant les 160 jeunes d'un collège fondé par l'association ligue des Mères de Tripoli. Ici, les collaborateurs dispensent des formations, reçoivent les jeunes élèves en stage et financent le réaménagement de la salle informatique du collège.*

**Pour plus d'informations : [www.foundation.schneider-electric.com](http://www.foundation.schneider-electric.com)**



## Comité Consultatif : **Appel à candidature**

Le Comité Consultatif des Actionnaires de Schneider Electric, créé en mai 2001, a une double finalité : être un vecteur de la politique de communication financière du Groupe vis à vis des actionnaires individuels et le relais de leurs préoccupations auprès de la société.

Le Comité, composé d'une dizaine d'actionnaires individuels sélectionnés de façon à assurer une bonne représentativité de l'actionariat individuel de Schneider Electric, se réunit 2 à 3 fois par an. Il a en charge d'examiner et de donner un avis consultatif sur la communication destinée plus particulièrement à l'actionariat individuel.

A titre d'exemple citons : les sujets à traiter dans les lettres aux actionnaires (dont une lettre spéciale sur la cession de Legrand réalisée à la demande du Comité), des propositions d'évolution des documents d'information, des suggestions sur l'organisation et le déroulement de l'Assemblée Générale, ...

En mai 2004, le mandat de 5 des membres du Comité arrivera à expiration. Schneider Electric lance un appel à candidature afin de les renouveler. Si vous souhaitez vous impliquer et faire partie de ce Comité, nous vous remercions de nous adresser au plus tard le 15 février 2004 une lettre de candidature expliquant votre motivation, accompagnée du formulaire qui est à votre disposition auprès du service Relations Actionnaires (numéro vert 0 800 20 55 14) ou sur le site Internet de Schneider Electric SA ([www.schneider-electric.com](http://www.schneider-electric.com) / Espace Investisseurs).

## Au cours des trois derniers mois

Schneider Toshiba Inverter SAS s'installe en Chine et aux Etats-Unis et signe un accord de partenariat commercial avec la société Vacon Plc

Schneider Toshiba Inverter SAS, filiale à 60 % de Schneider Electric et à 40 % de Toshiba Corporation, n°1 mondial dans les variateurs de vitesse industriels, ouvre deux nouvelles filiales. **Schneider Suzhou Drives**, basée à Suzhou en Chine, produira des variateurs de vitesse (Altivar 28 et 58) pour le marché local. **ST Inverter America, Inc**, basée à Houston (USA), sera dédiée à la R&D ainsi qu'à la production de nouvelles gammes de variateurs de vitesse industriels. Parallèlement, Schneider Toshiba Inverter a signé un partenariat commercial avec **Vacon**, fabricant finlandais de variateurs de vitesse pour moteurs asynchrones. Il renforce ainsi son leadership mondial en variateurs de vitesse et peut répondre à tous les besoins de ses clients.

Acquisition de Hyde Park Electronics Inc.

Société familiale, fondée en 1963 et basée à Dayton (Ohio-USA), Hyde Park Electronics, leader des capteurs ultrasons, réalise un chiffre d'affaires de 6 millions d'euros et emploie 46 personnes. Les capteurs ultrasons permettent de capter et transmettre une information électrique de déplacement ou de positionnement de produits sur une machine. Schneider Electric, qui diffusera cette technologie sous la marque Telemecanique, complète ainsi sa gamme de capteurs existants et renforce son offre en automatismes.

Schneider Electric renforce sa position dans les courants porteurs en ligne (Suède)

Avec l'acquisition de 100 % de la société llevo, Schneider Electric crée une nouvelle entité, Schneider Electric Powerline Communications, basée à Karistad (Suède) et à Grenoble (France). Cette société, dont la technologie permet d'amener le haut débit dans les bâtiments industriels et commerciaux par Courants Porteurs en Ligne sera complémentaire avec Easyplug. Schneider Electric vise à horizon 2006, 500.000 points de connexions installés.



## Indicateurs septembre 2003

- Actions en circulation : 232 159 624
- Code ISIN (en application depuis le 30 juin 2003) : FR0000121972
- Négociation : Premier Marché, éligible au SRD
- Valeur nominale : 8 euros
- Capitalisation boursière : 11,7 milliards d'euros

## Agenda

**21 octobre 2003**  
Chiffre d'affaires  
à fin septembre 2003

Le site internet  
financier de  
Schneider Electric  
plébiscité



Schneider Electric se classe 3<sup>e</sup> dans l'édition 2003 de "Boursoscan", le baromètre des sites financiers des 800 sociétés cotées à Paris, réalisé par Boursorama et TLB. 124 sites internet ont été évalués et notés, plus de 6 000 actionnaires individuels et 260 professionnels de la finance (analystes financiers et gérants) ont participé à ce baromètre. Schneider Electric a remporté la 3<sup>e</sup> place du Grand Prix Boursoscan Meilleur Site Toute Catégorie, derrière LVMH et Air Liquide.

Retrouvez plus d'information...

**N° Vert 0 800 20 55 14**

[www.schneider-electric.com](http://www.schneider-electric.com)

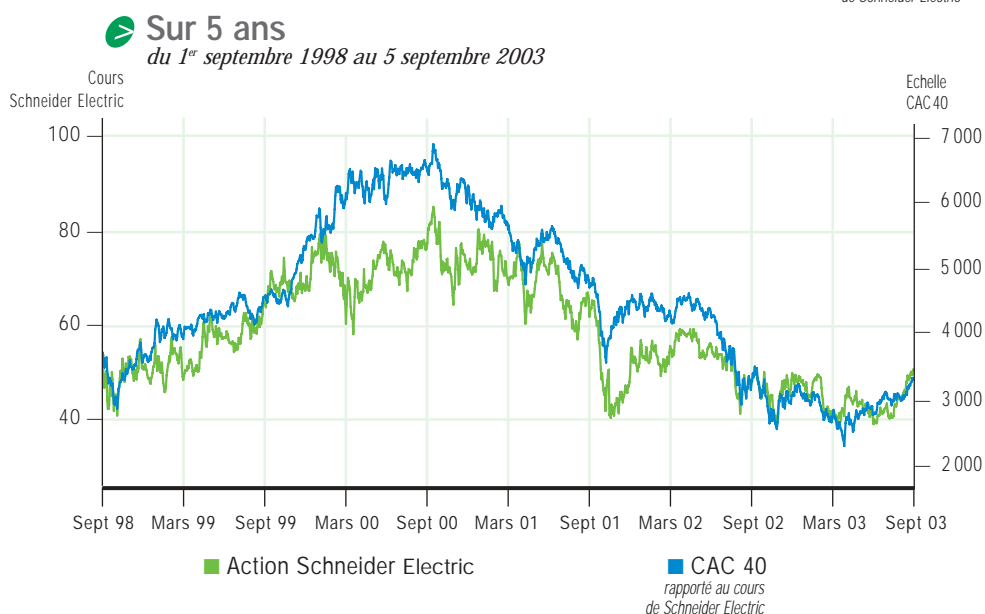
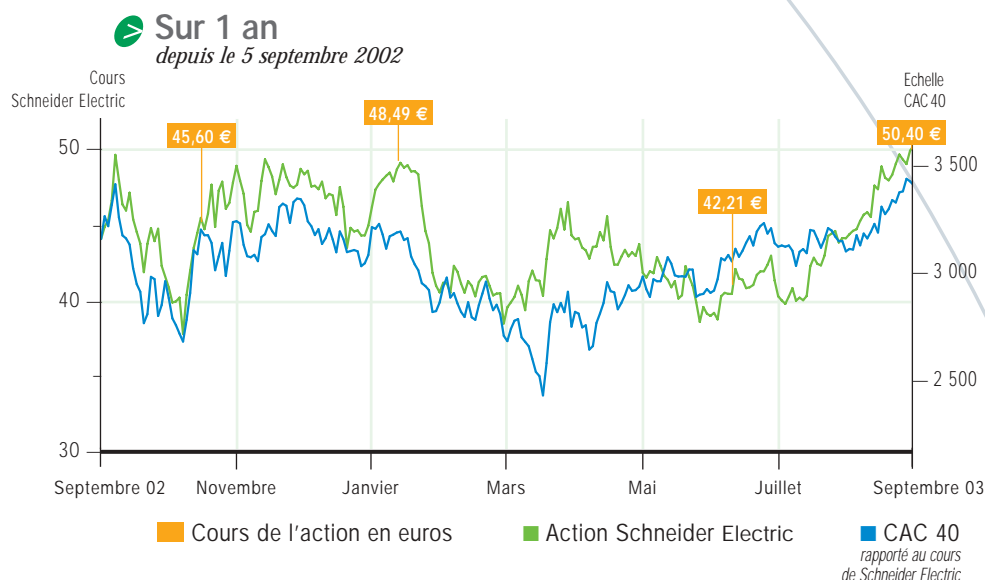
**Schneider Electric**

SCHNEIDER ELECTRIC SA  
43-45 boulevard Franklin Roosevelt  
92500 Rueil Malmaison

Société anonyme au capital de 1 857 276 992 euros  
RCS Nanterre B 542 048 574

## Cours de l'action Schneider Electric / CAC 40

Depuis le 5 septembre 2002, le titre Schneider Electric a mieux performé que le CAC40. Le titre a atteint 50,40 euros le 5 septembre 2003, en hausse de 12 % sur un an glissant contre une hausse de 4,5 % pour le CAC40.



## A savoir...

### Du code EUROCLEAR au code ISIN

La France a abandonné son système d'identification des titres connus sous le nom de code Euroclear et rejoint les nombreux pays qui utilisent la norme internationale code ISIN - International Securities Identification Numbers -. Ce changement a pris effet le lundi 30 juin 2003. Si les codifications traditionnelles avaient été bâties dans un cadre purement national, avec la codification ISIN prime le principe d'un code international unique par valeur. Ce code est alphanumérique à 12 caractères - les 2 premières lettres identifient le pays dans lequel la valeur a été émise - contre 5 ou 6 chiffres pour l'ancienne codification française.

Le code d'identification ISIN de Schneider Electric est le suivant : FR0000121972.

(source [www.euronext.com/isin](http://www.euronext.com/isin))