

Lettre aux *Actionnaires*



Henri Lachmann
Président-Directeur Général

Cher Actionnaire,

Si l'année 2002 a vu se clore le projet de rapprochement avec Legrand malgré l'annulation par le Tribunal de Luxembourg du veto de la Commission Européenne, elle a surtout été marquée par le lancement de notre nouveau programme d'entreprise NEW 2004. Ce programme ambitieux et mobilisateur pour l'ensemble des collaborateurs vise à accroître la performance du Groupe, pour atteindre 14 % de marge opérationnelle en 2004.

En maintenant une bonne performance opérationnelle, Schneider Electric a démontré en 2002 sa capacité de résistance dans un environnement économique difficile, marqué par le recul de nos principaux marchés. Le Groupe a réagi rapidement à la baisse sensible de l'activité en mettant en œuvre, dans le cadre de NEW 2004, des plans ciblés sur les achats, les processus de production, la qualité. Nous voulons atteindre une progression de la marge brute de 1 point par an sur 3 ans et avons pour objectif, d'ici à 2004, d'augmenter nos gains de productivité de 5 % par an.

Aujourd'hui, Schneider Electric dispose plus que jamais d'une situation financière enviable, lui donnant les moyens de ses ambitions : notre bilan est solide et le produit de cession de Legrand génère une ressource financière de 3,5 milliards d'euros. Trois objectifs prioritaires sont retenus pour l'utilisation de cette ressource : optimisation de la structure du bilan et réduction de l'endettement, politique d'acquisitions sélectives afin d'élargir nos marchés accessibles, rachat d'actions dans l'intérêt des actionnaires.

La fin de l'année aura plus particulièrement été marquée par le succès de l'offre publique d'achat sur le groupe japonais Digital Electronics, leader mondial dans le domaine du dialogue Homme-Machine. Plusieurs opportunités d'acquisition ont également été identifiées, pouvant permettre au Groupe de poursuivre sa stratégie de croissance, notamment dans les secteurs de l'ultraterminal, de la VDI (Voix, Données, Image), de l'alimentation sécurisée, du contrôle du bâtiment, des automatismes et des services à valeur ajoutée.

Je suis convaincu que Schneider Electric, leader dans une industrie du futur, dispose de tous les atouts nécessaires pour assurer un développement et une croissance exemplaires.

Je vous remercie de votre fidélité, de votre confiance et vous souhaite à tous une très bonne année 2003.

Merlin Gerin
Modicon
Square D
Telemecanique

Schneider
 **Electric**

Building a New Electric World

➤ **Pourquoi avoir finalement renoncé au projet de rapprochement avec Legrand ?**

Ce projet visait la création d'une entreprise européenne leader mondial dans son secteur : il avait une grande valeur stratégique et industrielle. Cependant, pour Schneider Electric, il n'était ni une nécessité, ni une fin en soi. Nous y avons renoncé. La conjonction des deux raisons suivantes explique notre décision. Tout d'abord, les exigences de la Commission Européenne se sont révélées excessives et disproportionnées par rapport à l'objectif de maintien d'une situation concurrentielle sur le marché français. Les désinvestissements que nous aurions eu à faire pour obtenir un « feu vert », auraient désorganisé les entreprises concernées et démobilisé leur personnel. Ensuite, les événements intervenus depuis 2 ans ont émus le caractère amical qui avait présidé au processus de rapprochement, jusqu'à susciter une opposition affichée du management de Legrand

au rapprochement des deux groupes.

➤ **Quelles auraient été plus précisément les conséquences de ses désinvestissements ?**

Un démantèlement aurait enlevé de sa substance à la fusion, empêché la création de valeur pour les actionnaires et entraîné des risques sociaux injustifiés. Nous avons toujours refusé de démanteler Legrand car nous entendons préserver la pérennité des entreprises et leur cohérence industrielle.

➤ **Comment expliquez-vous l'hostilité du management de Legrand ?**

En octobre 2001, Legrand ne s'est pas joint à notre recours contre la Commission Européenne et ses dirigeants se sont fixé comme objectif de conserver l'indépendance de Legrand dans une perspective de retour sur le marché boursier à moyen terme. Le management de Legrand a alors clairement opté contre le rapprochement et pour la cession ou la scission.

➤ **Dans quelle mesure Schneider Electric a-t-elle été déstabilisée par cette opération ?**

Schneider Electric s'est organisée pour surmonter le veto imposé par la Commission Européenne. Nous avons ainsi mis en place une nouvelle organisation en novembre 2001 et lancé début 2002 notre programme d'entreprise NEW2004 afin de nous donner les moyens de rebondir et de créer plus de richesses. Le dossier Legrand a depuis été géré par une petite équipe distincte sous la responsabilité d'un membre du comité exécutif.

➤ **Quel est l'impact de l'opération Legrand sur les comptes de Schneider Electric ?**

L'acquisition de Legrand n'a généré qu'un décaissement très limité, elle a été effectuée pour l'essentiel par émission d'actions. L'obligation imposée par la Commission Européenne à Schneider Electric de se séparer rapidement de Legrand nous a conduit à constituer une provision de 1,4 milliard d'euros

dans les comptes 2001. Cette provision n'a pas affecté la solidité financière du Groupe et n'a aucune incidence sur ses flux de trésorerie ou son endettement. Par ailleurs, compte tenu de cette provision et après effets fiscaux, l'impact sur les comptes consolidés de 2002 de la cession de Legrand pour 3,5 milliards d'euros sera positif.

➤ **Ces derniers événements remettent-ils en cause la stratégie de Schneider Electric ?**

Non pas du tout. La stratégie reste la même que ce soit avec ou sans Legrand. Legrand était un moyen d'accélérer la mise en œuvre de notre stratégie industrielle. Par la cession à un prix tout à fait satisfaisant à KKR-Wendel Investissement, nous disposons des moyens financiers nécessaires à la poursuite de notre stratégie. Dans un environnement concurrentiel fragilisé, nous avons de réelles opportunités de développement.

➤ **De quelles opportunités s'agit-il ?**

Nous avons identifié des cibles, des négociations sont en cours. L'OPA amicale réalisée fin 2002 sur le groupe japonais Digital Electronics, leader mondial des produits de dialogue Homme - Machine, en est une illustration. D'autres projets devraient être annoncés dans les prochains mois. Notre volonté est plus que jamais, de repousser nos frontières par des acquisitions et des alliances.

➤ **Qu'en est-il dans les métiers de Legrand à savoir l'ultraterminal ?**

Notre stratégie de développement dans l'ultraterminal, c'est à dire dans les appareils électriques situés au delà des disjoncteurs (prises de courant, interrupteurs ...) date de mars 1999 avec l'acquisition du groupe scandinave Lexel. Nous avons effectué d'autres acquisitions depuis, en particulier PDL en Nouvelle-Zélande. Nous allons poursuivre notre stratégie de croissance dans ce secteur où Schneider Electric est déjà un des leaders mondiaux.

CHRONOLOGIE DE L'OPÉRATION

15 janvier 2001 : Schneider Electric annonce son projet de rapprochement avec Legrand et dépose une Offre Publique d'Echange

25 juillet 2001 : Schneider Electric détient 98,1% du capital de Legrand après la clôture de l'Offre Publique d'Echange

10 octobre 2001 : La Commission Européenne interdit le rapprochement de Schneider Electric et Legrand

13 décembre 2001 : Schneider Electric dépose un recours en annulation contre la décision de la Commission

Européenne auquel Legrand refuse de se joindre

30 janvier 2002 : La Commission Européenne ordonne la séparation sous 9 mois de Schneider Electric d'avec Legrand et en fixe les modalités (ce délai sera par la suite allongé à 12 mois à la demande de Schneider Electric)

22 mai 2002 : L'Etat français se joint au recours déposé par Schneider Electric contre la Commission Européenne

28 juillet 2002 : Schneider Electric signe un accord de cession de Legrand

au consortium KKR-Wendel Investissement prévoyant la possibilité de conserver les titres Legrand en cas d'annulation de la décision de la Commission Européenne

22 octobre 2002 : Le Tribunal de Première Instance des Communautés Européennes annule la décision de la Commission Européenne en raison de « plusieurs erreurs manifestes, omissions et contradictions dans l'analyse économique » et d'une « violation sérieuse des droits de la défense »

25 octobre 2002 : Le Conseil d'Administration de Schneider Electric demande d'évaluer les deux options de conserver ou de vendre Legrand, les négociations avec la Commission Européenne sur le projet de rapprochement reprennent afin d'obtenir une nouvelle autorisation

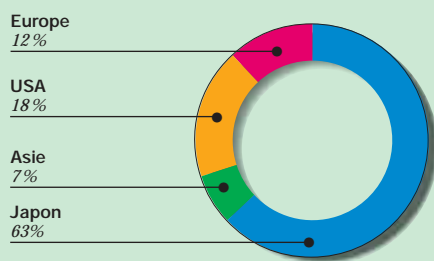
3 décembre 2002 : Au vu des nouvelles exigences de la Commission Européenne et de la position du management de Legrand, Schneider Electric décide de céder Legrand au consortium KKR-Wendel Investissement

➤ Schneider Electric finalise l'acquisition de Digital Electronics

Depuis le 19 décembre 2002, à l'issue de l'OPA amicale menée avec succès, Schneider Electric détient 98,5 % de Digital Electronics, leader mondial des systèmes de dialogue Homme-Machine.

« Cette acquisition s'intègre dans notre stratégie d'acquisitions sélectives visant à repousser les frontières de nos activités. Ce segment de marché offre des opportunités significatives de croissance » a déclaré Henri Lachmann. « Il offrira un accès majeur au marché en forte croissance du dialogue Homme-Machine, ainsi qu'un accès renforcé au marché industriel des fabricants de machines, notamment japonais ».

RÉPARTITION DES VENTES DE DIGITALS ELECTRONICS



Les interfaces de dialogue Homme-Machine intègrent un nombre croissant de fonctions d'automatismes et sont un élément-clé des architectures communicantes et ouvertes sur internet. Pour Schneider Electric, le renforcement de ces activités accompagne le développement de son offre innovante Transparent Ready™, dédiée à l'ensemble de ses marchés.

Digital Electronics Corp., basé à Osaka (Japon) est le spécialiste mondial des produits d'interface Homme-Machine. Avec un chiffre d'affaires d'environ 200 millions d'euros en 2002 et 1 100 salariés, la société détient des positions de marché de tout premier plan au Japon, en Corée, aux Etats-Unis et en Europe.

Les activités de composants de dialogue Homme-Machine, comprennent l'ensemble des éléments assurant la communication entre les opérateurs et le process industriel (PC industriels, terminaux graphiques, terminaux tactiles...).

Le Point **sur NEW2004**

➤ L'excellence opérationnelle chez Schneider Electric : un vrai potentiel d'amélioration de la marge brute

Notre programme d'entreprise **NEW2004** (New Electric World 2004) a pour principal objectif d'atteindre à horizon 2004 une marge brute de 43,5% et une marge opérationnelle de 14%.

Schneider Electric a fait le point dernièrement auprès de la Communauté Financière à Paris et à Londres sur quatre plans d'actions d'amélioration de la marge brute : **Six Sigma, Achats, Production, Qualité & Analyse de la Valeur**. Ces actions visent à dégager une productivité de 5% par an et constituent le principal vecteur pour atteindre les objectifs de performance de NEW2004.

➤ **Six Sigma** est une méthode de recherche systématique des défauts, des process par le biais d'outils de contrôle de la qualité.

➤ Le plan d'action **Achats** concerne 100% des achats du Groupe, soit 4,2 milliards d'euros par an et vise à doubler la productivité achats. Il fixe quatre priorités : globalisation, internationalisation, organisation et revue des processus. Ainsi ont été définies de nouvelles règles d'achats et d'efficacité.

➤ Le plan d'action **Production** a pour objectif de générer des gains cumulés de productivité de 20% au niveau des coûts de main d'œuvre directe et de structure de production d'ici fin 2004, par la mise en place d'un programme d'optimisation du processus de production visant à réduire les pertes de temps.

➤ Le plan d'action **Qualité & Analyse de la Valeur** vise la réduction du coût de revient des produits en améliorant leur niveau de qualité et de valeur perçues par les clients. Schneider Electric a développé une méthode d'audit du coût des produits et de leurs composants qui permet de faire ressortir les anomalies et de mettre en place des actions correctives.

Retrouvez la présentation sur le site www.schneider-electric.com, «Espace Investisseurs»

Au cours du 2^{ème} semestre 2002

SALONS EN EUROPE

Un bilan positif

Schneider Electric a présenté ses nouveaux produits dans les domaines de la distribution électrique et celui des automatismes lors de trois grands salons en Europe, ayant reçu au total près de 140 000 visiteurs. L'innovation était au rendez-vous à la fois lors du salon de Bias en Italie, celui de Nuremberg en Allemagne, ainsi qu'à Elec en France.



ELEC 2002, rendez-vous incontournable de la filière électrique en Europe, s'est déroulé du 9 au 13 décembre. Le stand de Schneider Electric était placé sous le signe du «**New Electric World**».

Trois innovations majeures étaient présentées : les gammes Elogé (disjoncteurs, interrupteurs différentiels et coffrets de type Opale pour le logement et le petit tertiaire), Global Détection (la nouvelle gamme de détecteurs Télémécanique), ainsi que l'offre VDI (matériels destinés au câblage de réseaux).

Une visite guidée du stand de Schneider Electric a été organisée pour les actionnaires individuels accompagnés des membres du comité consultatif des actionnaires. Cette visite leur a donné l'opportunité de mieux comprendre les produits du Groupe et de découvrir les dernières innovations.



Indicateurs janvier 2003

- Actions en circulation : 240 812 905
- Code Euroclear : 12197
- Négociation : Premier Marché, éligible au SRD
- Valeur nominale : 8 euros
- Capitalisation boursière : 11,8 milliards d'euros

Rendez-vous en 2003

- 6 mars 2003**
Résultats annuels 2002
- 20 mars 2003**
Réunion d'actionnaires à Lille
- 23 avril 2003**
Chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2003
- 16 mai 2003**
Assemblée Générale
- 20 mai 2003**
Paiement du dividende
- 22 juillet 2003**
Chiffre d'affaires du 1^{er} semestre 2003
- 31 juillet 2003**
Résultats semestriels 2003
- 21 octobre 2003**
Chiffre d'affaires à fin septembre 2003

Chaque trimestre, à partir de la synthèse des opinions d'analystes actualisées par Multex Global Estimates, les «Echos week end» établissent un classement des valeurs du CAC 40 les mieux notées par les plus grands bureaux d'études français et étrangers.

Au 31 décembre 2002, **Schneider Electric** était classé **4^{ème} recommandation préférée** des analystes financiers.

Schneider Electric

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

Société anonyme au capital de 1 926 503 240 euros
RCS Nanterre B 542 048 574

Incidence de l'opération Legrand pour les actionnaires de Schneider Electric

➤ **L'échange des titres Legrand contre des titres Schneider Electric**, intervenu le 9 août 2001, a donné lieu à la création de 84,2 millions d'actions pour rémunérer les 98,1 % du capital de Legrand apporté à l'Offre Publique d'Echange.

➤ **Les anciens actionnaires de Legrand**, ayant apporté leurs titres à l'offre publique d'échange de Schneider Electric sur Legrand le 9 août 2001 **sont depuis ce jour actionnaires de Schneider Electric**. La vente de Legrand au consortium KKR-Wendel Investissement n'a donc aucune incidence pour les anciens actionnaires de Legrand.

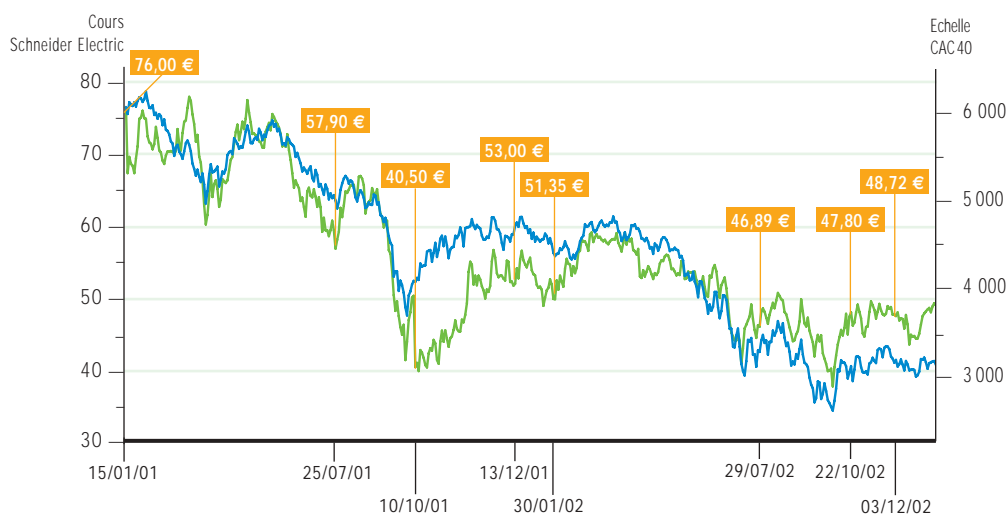
➤ L'Assemblée Générale de Schneider Electric ayant approuvé les comptes de l'exercice 2001 a

décidé **le versement d'un dividende de 1,3 euro par action**, prélevé sur les primes d'apport. Ce dividende, en conséquence, n'ouvre pas droit à l'avoir fiscal et n'est pas soumis à l'impôt sur le revenu ou à la CSG-CRDS.

➤ **Schneider Electric poursuit son programme de rachat d'actions**. A l'occasion de la cession de Legrand au consortium KKR-Wendel Investissement, Schneider Electric a racheté 3,3 millions de ses propres actions (correspondant au solde des actions Schneider Electric détenues par Legrand à la suite de l'Offre Publique d'Echange de 2001). A l'issue de cette opération, l'auto-détention de Schneider Electric SA s'élève à 15 millions d'actions.

Cours de l'action Schneider Electric/CAC 40 depuis l'annonce du projet de rapprochement avec Legrand

(15 janvier 2001 - 15 janvier 2003)



■ Cours de l'action en euros ■ Action Schneider Electric ■ CAC 40 rapporté au cours de Schneider Electric

Visite de site...

Actionnaires de Schneider Electric, vous souhaitez mieux connaître nos activités et nos produits. A partir de 2003, la Direction de la Communication Financière et de l'Actionariat vous propose de participer à des visites de sites industriels et d'assister aux réunions d'actionnaires à Paris et en province. Inscrivez vous et vous serez systématiquement invités si la visite de site ou la réunion a lieu dans votre région.

Trois possibilités vous sont offertes pour nous faire parvenir votre demande :

➤ Appeler notre numéro vert au **0800 20 55 14**

➤ Déposer votre inscription sur notre site internet www.schneider-electric.com, rubrique actionariat (sous rubrique carnet de l'actionnaire)

➤ ou envoyer votre demande par courrier à :
Direction de la Communication Financière
Inscriptions visites et réunions
43-45 boulevard Franklin Roosevelt
92 500 Rueil Malmaison