

# Lettre aux Actionnaires



## Les Résultats annuels 2005



**Henri Lachmann**  
Président-Directeur Général

Cher(e) Actionnaire,

**2005 a été une année remarquable pour votre Groupe.** Pour la seconde année consécutive, la croissance élevée du chiffre d'affaires en 2005 atteste du changement progressif du profil de croissance de Schneider Electric, grâce à la contribution des pays émergents et des nouvelles activités. Cette performance, conjuguée aux premiers effets des plans d'efficacité lancés dans le cadre du programme d'entreprise new<sup>2</sup>, permet au Groupe d'afficher une progression de ses résultats de près de 60% sur 2 ans et de réaliser les meilleures performances de son secteur d'activité.

Schneider Electric entend poursuivre activement sa stratégie visant à accroître son potentiel de croissance rentable, à saisir les opportunités d'acquisition créatrices de valeurs et à réduire la cyclicité de ses activités.


- Les pays émergents contribuent à hauteur de 30 % au chiffre d'affaires et génèrent près de 50 % de la croissance organique de 2005. Le Groupe continue à investir substantiellement dans ces pays à fort potentiel, afin de maximiser la couverture des différents marchés et d'y renforcer ses positions de leader.
- Le développement dans de nouvelles activités en forte croissance permet à Schneider Electric de répondre aux besoins nouveaux de ses clients. Le Groupe dispose notamment d'un portefeuille unique d'offres dans la gestion de l'énergie, afin d'aider ses clients à optimiser leur stratégie et leurs coûts énergétiques. Il apporte également des fonctionnalités d'automatismes dans tous ses marchés dans le but d'accroître la performance, l'efficacité et le confort des installations.
- Enfin, le Groupe intensifie son effort de R & D en France, aux USA et en Asie avec des moyens conséquents, puisque 5 % de notre chiffre d'affaires y seront consacrés en 2006.

Dans le même temps, Schneider Electric **accélère le déploiement de ses plans d'efficacité opérationnelle.** Le rééquilibrage des coûts de production et l'optimisation de la logistique, permettent notamment un accroissement significatif de la productivité industrielle. Des actions spécifiques sont par ailleurs mises en œuvre pour favoriser la formation et l'épanouissement des collaborateurs.

Afin de mettre en œuvre ma succession, il sera proposé lors de la prochaine Assemblée Générale de modifier la structure de gouvernance de la société, par la mise en place d'un Conseil de Surveillance et d'un Directoire. Dans le souci d'assurer, dans la continuité, ma succession et la poursuite de la stratégie de développement de Schneider Electric, le Conseil d'Administration proposera que j'assume la présidence du Conseil de Surveillance et que Jean-Pascal Tricoire qui a effectué un parcours remarquable au sein du Groupe, en Chine, aux USA et en France depuis près de 20 ans, soit nommé président du Directoire.

Il sera à cette occasion également proposé la distribution d'un **dividende de 2,25 euros par action**, en hausse de + 25 %, et payable en numéraire le 9 mai 2006.

La mobilisation de l'ensemble des collaborateurs et la qualité de la nouvelle équipe dirigeante me rendent particulièrement confiant dans la capacité de Schneider Electric à générer une croissance soutenue et rentable dans le futur.

**Schneider**  
 **Electric**

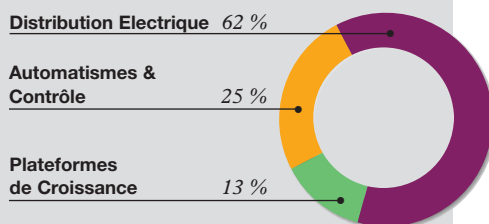
*Building a New Electric World*

## CHIFFRE D'AFFAIRES 2005

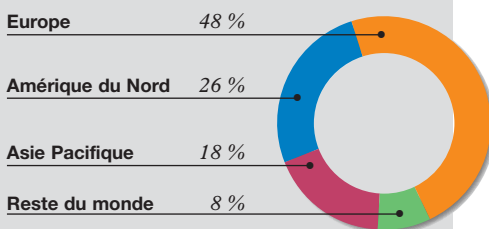
**11 679 millions d'euros**  
soit + 13 %  
par rapport à 2004

### Répartition du chiffre d'affaires

#### Par métiers



#### Par Direction Opérationnelle



## RESULTAT D'EXPLOITATION

**1 565 millions d'euros**  
+ 22 %

## BENEFICE NET PAR ACTION

**4,56 euros**  
+ 22 %

## DIVIDENDE NET PROPOSE\*

**2,25 euros**  
+ 25 %

## RETOUR SUR CAPITAUX EMPLOYES

**10,5 %**  
+ 0,8 pt



**De l'Atlantique à la Méditerranée les équipes de la division Internationale et Ibérique se déploient sur 4 continents et doivent conjuguer cohésion et respect des cultures.**

**Julio Rodriguez**  
**Directeur Général de cette division,**  
**explique cet équilibre subtil.**

### *Pourquoi ce découpage de la division Internationale et Ibérique ?*

Créée en 2003 lors de la nouvelle organisation du groupe, elle s'étend sur 4 continents en réunissant la Péninsule Ibérique, l'Amérique du Sud, le Moyen-Orient et l'Afrique. Le rapprochement de la Péninsule Ibérique, géographiquement européenne, aux autres régions, est le fruit de plusieurs constatations. Si la langue et la culture sont extrêmement proches, c'est surtout l'importance des volumes d'affaires entre les régions qui est à l'origine de ce découpage. Les principaux investissements réalisés en Amérique du Sud sont en effet majoritairement le fait de groupes espagnols et les échanges commerciaux entre l'Espagne et les pays du nord de l'Afrique, vont en s'accroissant. Enfin avoir un pays économiquement fort et actif, tel que l'Espagne, dans la division est un élément moteur de développement pour les autres pays.

Forte de 8 000 collaborateurs, la division a réalisé en 2005 un chiffre d'affaires de 1 685 millions d'euros. Depuis 2003 sa croissance et sa rentabilité sont parmi les meilleures du groupe.

### *"Unité - Diversité" est-ce un atout de cette division ?*

Le déploiement de la division sur quatre continents la rend à la fois complexe et enthousiasmante à diriger.

Sa **diversité** se trouve dans l'apport des sensibilités et des parcours différents de l'équipe de pilotage. Cette richesse de points de vue et de méthodes de travail sont autant d'atouts qui permettent par la suite le partage des bonnes pratiques et des outils.

Son **unité** se crée d'abord par notre engagement commun et solidaire, pour atteindre nos objectifs. L'enjeu est de fédérer les collaborateurs autour de mêmes problématiques en mettant en place des communautés de métier pour lesquelles nous élaborons des plans d'actions dédiés où chaque pays apporte sa contribution. Pour le métier "Pétrole & Gaz", par exemple, nous avons défini des spécifications propres pour les automates de sécurité et de communication. En "Ultra Terminal" nous développons des plans d'offre globale tenant compte de toutes les contraintes locales.

### *Ces régions ont toutefois des spécificités très différentes ?*

Chaque pays possède effectivement ses propres règles, ses propres attentes et la diversité des origines des managers permet justement de mieux les connaître et ainsi d'être plus proche des clients.

Au Moyen-Orient comme en Amérique du Sud, la conjoncture économique de certains pays est soumise à des variations aussi fortes qu'imprévisibles. La division doit être capable de s'adapter rapidement à des situations variées tout en maintenant une unité entre les régions. Si les pays dont les monnaies sont liées au dollar feront plus particulièrement l'objet d'une politique adaptée de contrôle des prix, ceux dont le contexte politique peut s'avérer peu pacifique ou instable n'ont qu'un même mot d'ordre : la sécurité.

\* Dividende proposé à l'assemblée générale, payable en numéraire le 9 mai 2006.

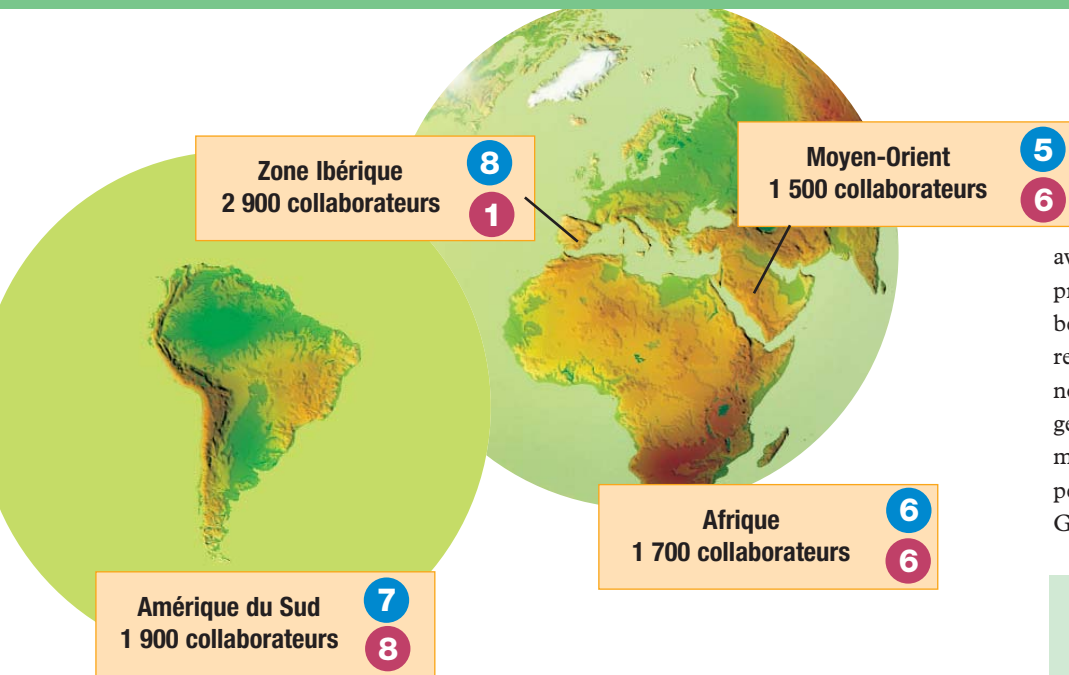
# Internationale et Ibérique

4 continents

plus de 100 pays

21 sites industriels

24 centres de distribution



- Sites industriels
- Centres de distribution

## Quelles sont les initiatives en terme de croissance ?

Il nous faut accélérer l'expansion géographique afin d'opérer plus près du client mais également profiter des fortes opportunités de croissance du secteur **Pétrole & Gaz** et **Minier** ainsi que du marché des Infrastructures. Ce dernier connaît en effet un fort développement dans la plupart des pays et fait partie des priorités sur lesquelles nous travaillons pour définir l'offre la plus adéquate. Nous restons toujours attentifs au développement de l'**Ultra Terminal** et des **Services** et continuons d'explorer de nouveaux axes d'investissements.

## Pouvez-vous nous donner des exemples ?

Le Moyen-Orient dispose de ressources grandissantes essentiellement grâce à la croissance des besoins mondiaux en pétrole et en gaz, revenus le plus souvent réinvestis dans les infrastructures locales, écoles, hôpitaux... Aussi nous déployons toutes les ressources nécessaires afin d'être en mesure de répondre à l'ouverture de ces nouveaux marchés.

En Amérique du Sud où le sous-sol est particulièrement riche, nous

avons structuré et accru notre offre de produits et de services pour répondre aux besoins spécifiques de la gestion de ces ressources minières. Par exemple au Brésil nous avons créé une organisation pour la gestion des grands comptes dans le secteur minier. Nous avons créé un centre de compétences régional pour le secteur Pétrole & Gaz en Argentine.

En conclusion je dirais que la diversité des économies, des ressources et des cultures des pays de la division Internationale et Ibérique favorise le partage d'expériences réussies. La qualité et le professionnalisme de nos équipes, de notre organisation et de nos produits permettent à cette division de saisir toutes les opportunités de croissance qui se présentent dans des zones à fort potentiel de développement.

## Colombie et Dubaï 2 exemples de réussite

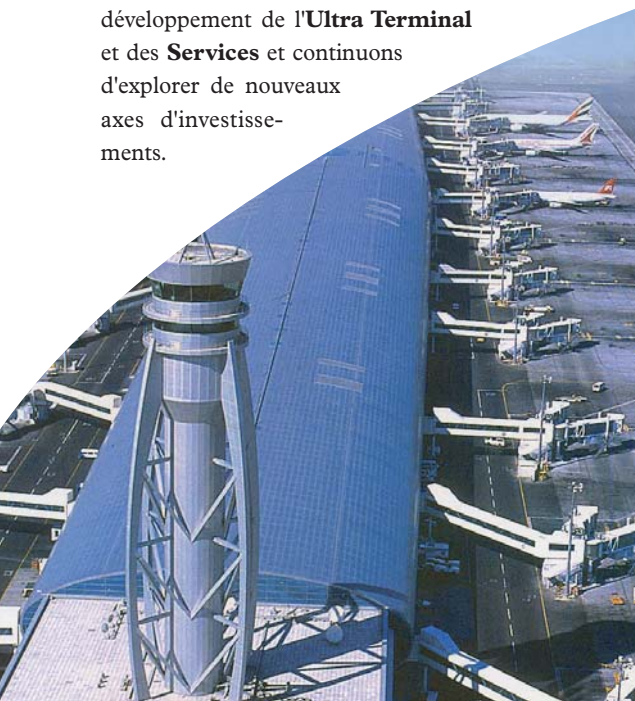
### Contrôle d'accès continu à la mine de charbon de Pribbenow

Schneider Electric Colombie a fourni les produits et les installations TAC et Andover Control pour le contrôle d'accès à la mine de charbon de Pribbenow ainsi qu'au port d'embarquement situés dans le département de Cesar au nord-ouest du pays. La solution intègre, sur une plate-forme unique, les systèmes CCTV (télévision en circuit fermé) et Access Control (contrôle d'accès), interconnectés via le réseau de communication sans fil de la mine, la plus grande mine à ciel ouvert du monde, et relié au port d'embarquement.

Grâce à ce projet, la mine bénéficie de systèmes de sécurité de pointe, caractérisés par le contrôle à distance des 10 points de contrôle les plus critiques.

### Extension du prestigieux aéroport de Dubaï aux Emirats Arabes Unis

En 2005 Schneider Electric a participé à l'extension de l'aéroport de Dubaï. Le Groupe a réalisé l'installation électrique en fournissant l'ensemble des équipements basse tension (tableaux, disjoncteurs ...) des boutiques dans la zone duty free, du hangar qui, à terme abritera les 32 airbus A320 de la flotte des Émirats, ainsi que de la partie privée de l'aéroport destinée à la famille royale et aux VIP.

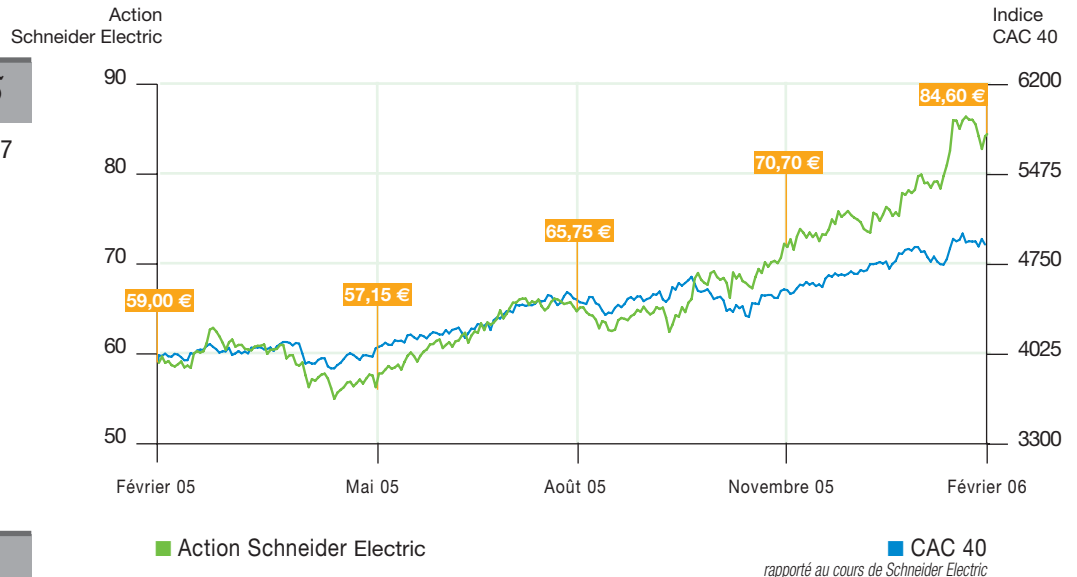


## Cours de l'action Schneider Electric / CAC 40

**Sur 1 an**  
du 10/02/2005 au 10/02/2006

### Indicateurs février 2005

- Actions en circulation : 226 619 227
- Code ISIN : FR0000121972
- Code société : SU ou SCHN
- Négociation : Premier Marché
- Valeur nominale : 8 euros
- Capitalisation boursière : 19,2 milliards d'euros



### Agenda

**20 avril 2006**  
Chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> trimestre 2006

**3 mai 2006 15h**  
**Palais des Congrès de Paris**  
Assemblée Générale

**9 mai 2006**  
Paiement en numéraire du dividende

**28 juillet 2006**  
Résultats semestriels 2006 &  
Chiffre d'affaires du 2<sup>e</sup> trimestre 2006

**24 octobre 2006**  
Chiffre d'affaires du 3<sup>e</sup> trimestre 2006

Retrouvez plus d'information...

**N° Vert 0 800 20 55 14**

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



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

Société anonyme au capital de 1 812 953 816 euros  
RCS Nanterre B 542 048 574

## Répartition de l'actionnariat au 31 décembre 2005

