

Lettre

aux actionnaires

Numéro 6 - janvier 2000



Ph. : Bruno Paget

Madame, Monsieur, Cher Actionnaire,

Après un début d'année difficile, 99 aura été un bon cru pour Schneider Electric qui a su tirer profit d'une amélioration sensible de la conjoncture. Le Groupe pourra ainsi renouer avec une croissance de l'ordre de 10 % de son chiffre d'affaires et afficher une très sensible amélioration de ses résultats.

Au cours de l'année, votre Groupe s'est montré très actif. Il a mis en œuvre très rapidement le plan Schneider 2000+ dont les clés de voûte sont la croissance – interne et externe –, la réduction des coûts qui doit s'élever à 2 milliards de francs au cours des trois prochaines années et les changements des comportements des équipes vers plus d'autonomie, de responsabilisation et d'orientation client.

Bien que lancé au cours du premier semestre 99, ce plan nous a déjà permis de dépasser les objectifs que nous nous étions fixés pour l'année, notamment en matière de réduction des coûts. Au total, la progression de nos résultats en 99 sera au minimum conforme aux objectifs que nous avons annoncés au début de l'année, ce qui permettra à votre Groupe d'afficher l'une des plus belles rentabilités industrielles de France. **Notre action a d'ailleurs gagné plus de 50 % en 99.**

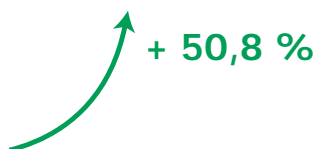
En 2000, le Groupe veut renforcer cette tendance. La persistance d'une bonne conjoncture et la poursuite de la mise en œuvre de Schneider 2000+ laissent augurer une bonne année.

J'ai demandé à toutes les équipes une très grande mobilisation afin que Schneider Electric soit capable de créer un surplus de croissance par rapport à ses marchés et à ses concurrents.

Permettez-moi, au nom de l'ensemble des collaborateurs de Schneider Electric, de vous souhaiter une très bonne et heureuse année 2000 et de vous remercier de la confiance que vous nous accordez.

Henri Lachmann

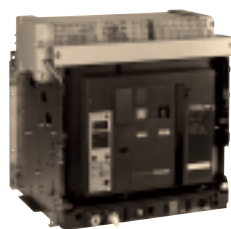
**Progression
du titre
Schneider
Electric
en 1999 :**



A l'affiche

**Nouveau disjoncteur Masterpact :
le plus important projet
de développement jamais réalisé**

Avec le lancement du nouveau Masterpact sur les marchés français et américains, Schneider Electric renouvelle son offre de disjoncteurs de puissance et de tableaux jusqu'à 6300A. L'ensemble des produits sera lancé de façon internationale fin 1999 jusqu'à septembre 2000. Ce projet revêt un caractère stratégique pour Schneider Electric. C'est en effet le plus gros projet de développement jamais réalisé avec des équipes mondiales : au total 1 milliard de francs a été investi. Avec des délais de développement



fortement réduits, il a conduit à la rationalisation de l'offre.

En 1996, Schneider Electric proposait 9 gammes et plus de 10 000 composants.

Désormais, l'offre comportera 2 gammes et moins de 2 000 composants.

Ce renouvellement permet de prévoir une croissance de + 8,5 % sur 5 ans pour ces activités (représentant aujourd'hui 1,9 milliard de francs).

**Politique Grands comptes :
des efforts récompensés**

La globalisation s'accélère. Les grands utilisateurs industriels, clients traditionnels de Schneider Electric, poursuivent une politique de concentration sur leurs compétences de base et par conséquent tissent des liens de partenariats stratégiques avec leurs fournisseurs les plus importants.

Ainsi, des sociétés aussi diverses que Daimler Chrysler, IBM, Smith Kline Beecham et Danone délèguent de plus en plus à Schneider Electric "l'électrification" de leurs ensembles industriels. Cela veut dire que dans le domaine de la distribution d'énergie électrique et des automatismes industriels, Schneider Electric a un rôle de pilote dans la conception et la mise en œuvre de solutions efficaces, rapides et à moindre coût.

Merlin Gerin

Modicon

Square D

Telemecanique

Schneider
 **Electric**

Qui fait autant avancer l'électricité ?

Ces évolutions majeures des grands clients industriels ont amené Schneider Electric à développer une approche compétitive "grands comptes" - Schneider Global Business Development - organisation transverse permettant de gérer ces grands comptes au niveau mondial.

Cette approche représente un avantage concurrentiel important et aura permis au Groupe de gagner des parts de marché partout dans le monde et souvent au détriment de compétiteurs plus locaux.

En 1999, cinq nouveaux accords de partenariats ont été signés avec des grands groupes mondiaux.

Schneider Electric renforce sa position dans les produits et systèmes basse tension sur le marché britannique

Lexel (filiale de Schneider Electric) vient d'acquérir MITA Holdings Ltd, société britannique spécialiste des systèmes de câblage PVC pour les installations électriques basse tension (goulottes, plinthes...).

MITA, leader sur le marché britannique des produits de câblage PVC et équipements composites réalise un chiffre d'affaires de 31 millions d'euros (soit 200 millions de francs) avec un effectif de 180 personnes. Ses produits sont destinés au marché du bâtiment (tertiaire, résidentiel et industriel) et sont vendus par les principaux distributeurs de matériel électrique.

Cette acquisition confirme la volonté de Schneider Electric de renforcer ses positions dans les produits et systèmes basse tension.

Brèves

- **Transfert des sièges sociaux :** Dans le cadre du regroupement des équipes de la Région Parisienne, la Direction Générale du Groupe et les Fonctions Centrales, qui se trouvent actuellement à Boulogne-Billancourt, seront transférées, dans le courant du 1^{er} semestre 2000, à Rueil Malmaison. Cette opération conduit à transférer également sur Rueil Malmaison les sièges sociaux de Schneider Electric SA et Schneider Electric Industries SA, qui sont, désormais, respectivement aux 43/45 boulevard Franklin Roosevelt et 89 boulevard Franklin Roosevelt à Rueil-Malmaison, depuis le 1^{er} décembre 1999.
- **L'Intranet :** L'intranet de Schneider Electric, lancé fin 1996, avec 47 % des collaborateurs connectés, a permis une baisse de 70 % de la consommation de papier, soit une économie réalisée de 45 millions de francs sur quatre ans, et une prévision de 16 millions l'an prochain.

Succès du Salon Actionaria

19 et 20 novembre (Palais des Congrès – Paris)

Schneider Electric a de nouveau participé au salon Actionaria. 29 000 visiteurs s'y sont rendus : une fréquentation en hausse de + 33 % par rapport à l'an dernier. Au cours de ces deux journées, de nombreux visiteurs ont pu dialoguer avec nos équipes sur le stand Schneider Electric, assister à des débats et rencontrer les Présidents des sociétés cotées. Henri Lachmann est intervenu le 19 novembre lors d'une conférence au cours de laquelle il a présenté la stratégie et les perspectives du Groupe et répondu à vos questions.



Carnet de l'actionnaire

Rendez-vous à venir

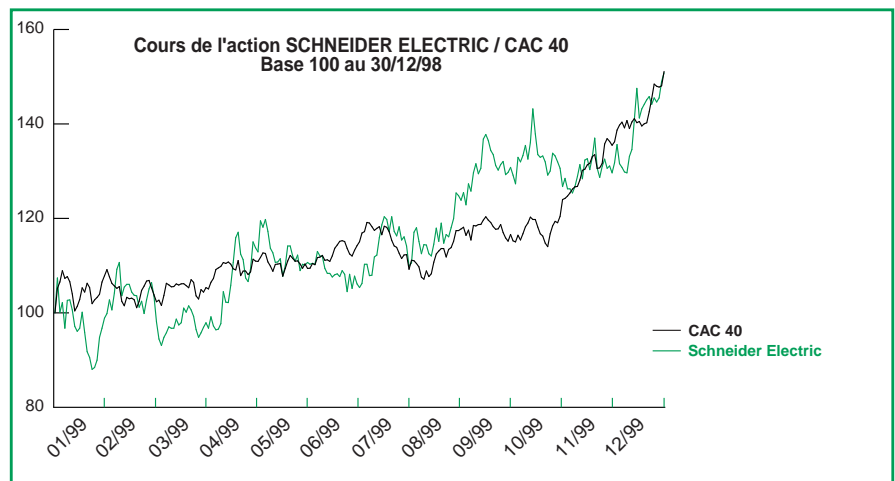
- 26.01.2000 : C.A. annuel 99
- 01.03.2000 : Résultats annuels 99
- 26.04.2000 : C.A. du 1er trimestre
- 05.05.2000 : Assemblée Générale
- 09.06.2000 : Paiement du dividende
- 26.07.2000 : C.A. du 1er semestre
- 08.09.2000 : Résultats semestriels
- 25.10.2000 : C.A. à fin septembre 2000

Indicateurs au 30.12.99

- Actions en circulation : 161 122 084
- Code Sicovam : 12 197
- Quotité : 1
- Négociation : règlement mensuel
- Valeur nominale : 50 F
- Capitalisation boursière au 30.12.99 : 82 MdF soit 12,5 milliards d'euros
- Poids dans l'indice CAC 40 : 1,17 %
- Autre place de cotation : Londres (SEAO)

L'action Schneider Electric

- Cours au 30.12.99 : 77,95 euros soit + 50,8 % par rapport au 30.12.98
- Variation du CAC 40 par rapport au 30.12.98 : + 51,1 %



Depuis le 15 décembre, vous pouvez écouter Henri Lachmann présenter Schneider Electric au micro de Jean-Pierre Gaillard. Il vous suffit de vous connecter à l'adresse internet suivante : www.prline.com et vous diriger vers PrLineTV.

APPEL GRATUIT
N° Vert 0 800 20 55 14

www.schneider-electric.com
www.prline.com

SCHNEIDER ELECTRIC SA
64/70 avenue Jean-Baptiste Clément
92646 Boulogne-Billancourt cedex

Société anonyme au capital de 8 056 104 200 F
RCS Nanterre B 542 048 574