

Lettre

aux actionnaires



Cher Actionnaire,

L'année 2000 se présente sous les meilleurs auspices, comme l'attestent les résultats semestriels. Sur les six premiers mois de l'année, le groupe a vu son chiffre d'affaires augmenter de 14,3%, son résultat d'exploitation de 24,8% et son résultat net de 27,2%. Ces **performances** sont le fruit d'une **exigence** forte et continue depuis plusieurs années, s'illustrant par la mise en œuvre

d'une stratégie appropriée et de plans d'actions rigoureux.

En particulier, des efforts considérables d'élargissement de l'offre et d'**innovation** ont été réalisés avec le lancement de nouveaux produits, la mise en place de nouveaux services pour les clients et la transformation de l'entreprise grâce aux nouvelles technologies. 20% du chiffre d'affaires actuel du groupe est réalisé avec des produits qui n'existaient pas il y a 18 mois.

Le groupe a noué un partenariat stratégique avec MGE UPS qui est un leader mondial des gros et moyens onduleurs, et vient de s'allier avec Thomson multimedia afin de proposer une offre complémentaire sur le marché de la voix-données-images (VDI).

Schneider Electric a poursuivi son implantation internationale par des acquisitions ciblées de sociétés, notamment en Inde, en Australie et en Afrique du Sud. Votre entreprise, dont la présence mondiale est forte (84% du chiffre d'affaires est réalisé hors de France) et équilibrée, a amélioré sa **croissance** dans toutes les régions du monde.

Tous ces efforts nous permettent d'être **en avance** sur notre programme Schneider 2000+ puisque notre marge opérationnelle atteint 13,2% (contre 12,1% il y a un an seulement) pour un objectif de 13,4% à fin 2001, objectif que nous sommes **confiants** d'atteindre. Nous atteignons d'ores et déjà une des plus belles rentabilités industrielles de France.

Pour l'ensemble de l'année 2000, les perspectives sont donc très favorables. Au second semestre, le niveau élevé de l'activité dans toutes les zones géographiques, permet de prévoir une **croissance forte** à un taux similaire à celui du premier semestre. Au total, sur l'année, la marge opérationnelle devrait connaître une nouvelle progression.

Schneider Electric a la volonté de saisir de nouvelles opportunités de **croissance**. C'est ainsi que nous étudions, notamment, le projet d'acquérir Crouzet Automatismes (plus d'un milliard de francs de chiffre d'affaires) auprès de Thomson CSF, afin de devenir le leader européen sur les marchés de la commutation - capteurs et commandes électroniques et d'élargir notre offre en produits de contrôle industriel.

Ces résultats valident le bien-fondé de la stratégie du groupe et la qualité de leur mise en œuvre. Ils encouragent le dynamisme des hommes et des femmes de Schneider Electric dans la réalisation de nos objectifs de création de richesse.

Résultats semestriels 2000

Chiffre d'affaires

+14,3%

soit 4,58 milliards d'euros

Résultat net

+27,2%

soit 0,29 milliard d'euros

Henri Lachmann
Président-Directeur Général

Merlin Gerin

Modicon

Square D

Telemecanique

Schneider
 **Electric**

Get more with the world's Power & Control specialist*

Chiffre d'affaires : + 14,3%

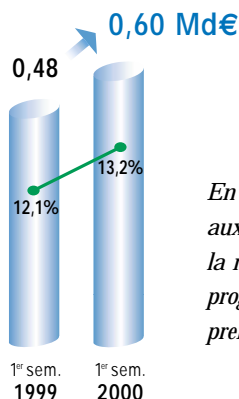
(en milliards d'euros)



La croissance du chiffre d'affaires réalisée au premier semestre reflète le niveau soutenu de l'activité sur l'ensemble des zones géographiques.

Résultat d'exploitation : + 24,8%

(en milliards d'euros)

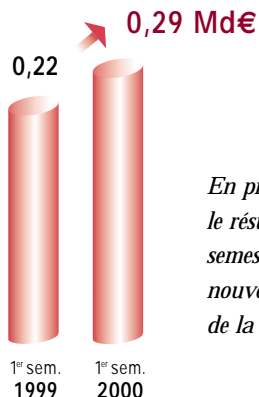


En avance par rapport aux objectifs Schneider 2000+, la marge d'exploitation progresse fortement au premier semestre.

● Marge d'exploitation en % du chiffre d'affaires

Résultat net : + 27,2%

(en milliards d'euros)



En progression de 27,2%, le résultat net du premier semestre marque une nouvelle accélération de la rentabilité du groupe.



Antoine Giscard d'Estaing a rejoint le groupe en juin 1999 en tant que Directeur Finances-Contrôle. Diplômé de HEC et de l'ENA, il a commencé sa carrière à l'Inspection Générale des Finances avant de rejoindre le groupe Lyonnaise des Eaux en 1995, devenu depuis Suez Lyonnaise. Depuis juin 1999, il est membre du comité exécutif de Schneider Electric.

Après plus d'un an passé au sein du groupe, quels constats faites-vous?

Schneider Electric est aujourd'hui un groupe en excellente santé et à fort potentiel de développement. Avec le programme Schneider 2000+, il s'est fixé des ambitions claires, le situant dans une dynamique de croissance forte. Nous avons su intégrer les "nouvelles technologies" à tous les niveaux de la chaîne de valeur, tant en terme de changement de nos méthodes de travail, de relations avec nos clients, que dans nos nouveaux produits.

Que devons-nous retenir du premier semestre écoulé? Schneider Electric s'est fixé comme objectif prioritaire la croissance, et les résultats sont là. Nous avons réalisé un chiffre

d'affaires semestriel de 4,58 milliards d'euros, en progression de 14,3%. Nous avons également réalisé de nombreuses acquisitions au premier semestre (*voir encadré ci-dessous*), qui nous ont permis de repousser nos frontières géographiques, mais aussi celles de nos métiers afin de compléter notre offre dans l'ensemble de nos activités. Nous avons également conclu deux accords majeurs de coopération avec Toshiba et Thomson multimedia (*voir encadrés ci-contre*).

Quels sont les orientations de Schneider Electric pour l'avenir? Nous allons poursuivre notre renforcement sur nos deux métiers, par croissance interne et également par acquisition de nouvelles spécialités complémentaires de notre offre actuelle.

Nous avons également comme objectifs, dans le cadre du programme Schneider 2000+, une croissance de deux points supérieure à celle du marché et la réduction de nos coûts de structure avec un objectif de marge d'exploitation de 13,4% en 2001.

Que pensez-vous de la valorisation du titre Schneider Electric ?

Malgré la hausse du titre observée durant les dernières semaines, le marché ne semble pas avoir pleinement intégré le potentiel de croissance que nous pouvons offrir à moyen terme, notre rentabilité opérationnelle élevée et d'une manière générale l'ensemble des excellents fondamentaux qui caractérisent le groupe.



Au cours du 1^{er} semestre 2000...

...Schneider Electric a mené un certain nombre d'acquisitions permettant un élargissement de l'offre produits (basse et moyenne tension, VDI, automatismes industriels) et un renforcement des implantations géographiques dans des zones à fort potentiel de croissance (Inde, Afrique du Sud, Australie, ...)

...et conclu des accords majeurs de coopération...

Avec Thomson multimedia pour développer les technologies dites "par courants porteurs" permettant de transmettre des informations numérisées sur les réseaux électriques,

Avec Toshiba pour créer Schneider Toshiba Inverter SAS (variateurs de vitesse industriels), société qui sera opérationnelle dès 2001 et se placera au premier rang mondial dans sa spécialité.



Lumière sur... la VDI Voix, Données, Images



La croissance très rapide de l'usage d'Internet, la poursuite du développement du numérique dans les produits grand public ou professionnels créent une forte demande en réseaux de communication, tant dans les bâtiments résidentiels que tertiaires ou industriels.

S'appuyant sur ses atouts d'accès au marché par les installateurs et ses offres de produits (sous les marques Lexel, Infra+), Schneider Electric s'est positionné très tôt sur le marché en forte croissance des infrastructures de câblage de communication VDI (Voix/Données/Images). Lexel (illustra-

tion ci-dessus) propose d'ores et déjà des solutions complètes permettant, par exemple, une simplification de l'installation électrique et VDI (TV, téléphone, ordinateur...) par l'utilisation de prises standardisées ou une gestion centralisée et optimisée des fonctions d'un bâtiment (alarme, éclairage, vidéo...).

Schneider Electric se donne les moyens de poursuivre son développement, tant par des offres de produits de communication à forte valeur ajoutée, que par une stratégie de partenariat (Thomson multimedia) et des investissements dans des start-up grâce à son fonds d'investissement.

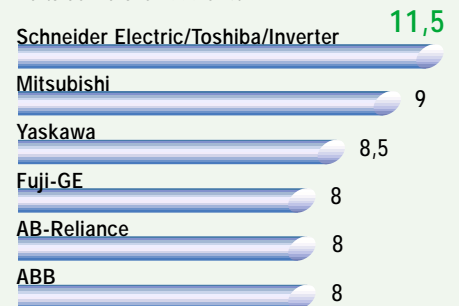
Schneider et Toshiba unissent leurs forces dans les variateurs de vitesse

En juin 2000, Schneider Electric et Toshiba Corporation ont annoncé leur alliance afin de développer et produire des variateurs de vitesse industriels (appareils commandant automatiquement l'arrêt ou le démarrage des moteurs et des chaînes de fabrication des usines).

La société créée se placera dans sa spécialité au premier rang mondial avec un volume d'affaires estimé de 400 millions d'euros. Les produits développés seront à terme connectés à Internet, facilitant les opérations de paramétrage et de maintenance des sites industriels. Ce marché de 3 milliards d'euros, en forte croissance, offre de multiples opportunités.

Le marché mondial des variateurs de vitesse industriels

Parts de marché 1999 en %



Internet au service des actionnaires

Depuis juin 2000, vous pouvez accéder à notre nouvel "Espace Investisseurs". Ce site est régulièrement mis à jour en fonction des événements et de la vie de la société.

Vous pouvez notamment consulter les chiffres clés du groupe, télécharger le rapport annuel, les comptes, les présentations qui ont été faites aux analystes

financiers, les lettres aux actionnaires, connaître l'agenda, suivre le cours de l'action en direct et vous informer sur l'actualité de la société sous la rubrique "Communiqués".

Vous avez également la possibilité de nous contacter à tout moment grâce à la rubrique "Analyse Financière, Agenda et contacts".





Cours de l'action Schneider Electric / CAC 40

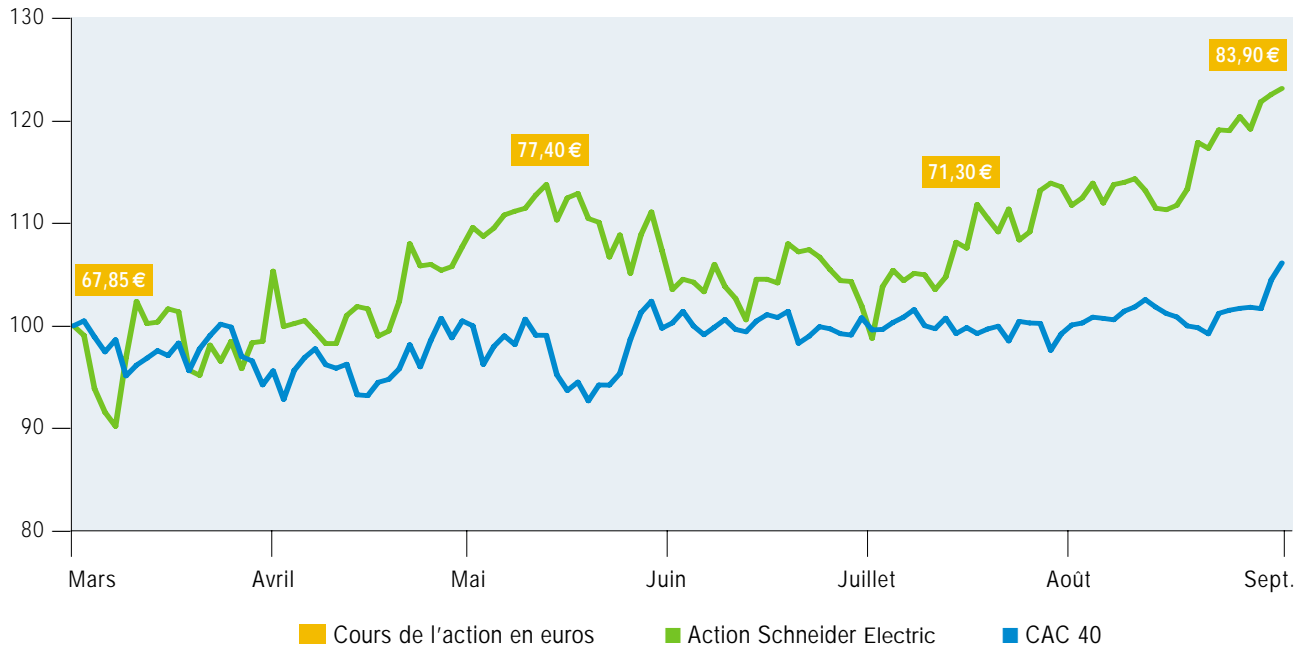
Base 100 au 3 mars 2000

Schneider Electric continue d'être parmi "les préférés des analystes" qui le recommandent à l'achat. Le titre a réalisé depuis 6 mois une progression de 23,7%. En 5 ans, sa valeur a été plus que doublée, ce qui correspond à une performance moyenne annuelle supérieure à 20%.

(* La Tribune Placements du 01/09/00)

Indicateurs - septembre 2000

- Actions en circulation : 155 423 578
- Code Sicovam : 12197
- Négociation : Premier Marché, éligible au SRD
- Valeur nominale : 8 euros
- Capitalisation boursière : 12,9 milliards d'euros
- Autre place de cotation : Londres (SEAQ)



Schneider Electric, en tête du classement EVA/MVA dans son secteur

En juillet 2000, l'Expansion, se basant sur une étude réalisée par le cabinet Stern Stewart, a distingué Schneider Electric en la classant au premier rang des sociétés du secteur "Matériaux et équipements" en terme d'EVA et de MVA.

Définitions (méthode de référence Stern Stewart)

L'EVA (**Economic Value Added**) est un indicateur de performance du management. Elle est égale à la différence entre le résultat d'exploitation après impôt et la rémunération du capital employé pour son activité (c'est à dire les capitaux propres de l'entreprise et ses dettes).

La MVA (**Market Value Added**) est la richesse créée et accumulée par l'entreprise pour ses actionnaires. La MVA est égale au prix de vente potentiel de l'entreprise moins son capital et ses dettes.

Matériaux et équipements

Rang	Société	EVA (MF) 1999	MVA (MF) 1999
1	Schneider Electric	866	43 815
2	Lafarge	552	33 066
3	Saint Gobain	355	1 941
4	Legrand	317	25 190
5	Essilor International	296	12 134

(l'Expansion du 06/07/2000)

Agenda

Salon Actionaria

Les 29 et 30 septembre au Palais des Congrès de Lyon

Les 17 et 18 novembre au Palais des Congrès de Paris

Organisé en partenariat avec le Figaro et Investir, Actionaria rassemble tous les acteurs du marché boursier autour des entreprises cotées. Lors de son lancement en 1998, Actionaria à Paris, avait attiré plus de 21 000 actionnaires puis 30 000 l'année suivante; venus rencontrer les entreprises et participer aux conférences débats.

Schneider Electric sera présent à Lyon et à Paris. Nos équipes seront heureuses de vous accueillir sur le stand pour vous informer et répondre à vos questions.

Prochain communiqué financier

25 octobre 2000 : chiffre d'affaires à fin septembre 2000.

Pour en savoir plus

www.schneider-electric.com

N° Vert 0 800 20 55 14



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

Société anonyme au capital de 1 291 388 624 euros
RCS Nanterre B 542 048 574