

Lettre aux Actionnaires



Une **électricité sûre et fiable** pour nos clients



Henri Lachmann
Président-Directeur Général

Cher(e) Actionnaire,

Chez Schneider Electric, nous ne pensons pas vendre que des produits électriques, et des systèmes d'automatisation, **nous vendons aussi de l'efficacité énergétique, du confort et de la sécurité**. Lorsqu'une entreprise fait construire un bâtiment, c'est un gros investissement, et elle ne peut se permettre, sous prétexte d'économies, de prendre le risque que l'ascenseur tombe en panne et que les employés ne puissent plus accéder à leur bureau. Le constructeur automobile ne souhaite pas que le système d'automatisation, s'il n'est pas fiable, interrompe la production. Lorsque vous êtes dans votre maison, vous ne souhaitez pas que vos enfants et petits enfants s'électrocutent sur des prises.

L'électricité si elle n'est pas maîtrisée est dangereuse pour les hommes mais également pour les installations et pour l'environnement. **Notre métier est d'assurer la qualité de l'énergie et la sécurité des personnes**. Les demandes sont différentes selon les continents, les pays, les marchés. C'est pourquoi, il est important pour nous d'être **proche de nos clients, de leurs attentes, de la spécificité de leurs besoins**.

Initi@tive2005 est l'un des outils pour répondre à ces demandes. En allant au devant de ses clients, en présentant son offre produits mais aussi ses solutions et services, Schneider Electric conforte cette relation particulière. Les partenaires locaux, piliers de la stratégie de Schneider Electric, répondent également présents à ce salon.

Dans les pages intérieures de cette lettre, nous avons choisi de vous présenter plus avant **Initi@tive2005**, ce salon réservé à nos clients partout dans le monde. La presse, les analystes financiers et les investisseurs ont également été conviés à Istanbul pour visiter ce salon, au cours duquel l'accent a été porté sur la "gestion de l'énergie électrique". Aussi avons-nous choisi de mettre plus particulièrement en valeur cette activité de Schneider Electric. Dans le prochain numéro de votre lettre, nous vous parlerons des innovations technologiques, présentées lors de **Initi@tive2005**.

Je suis confiant dans la capacité de Schneider Electric à poursuivre son avance sur la voie de l'innovation. Je vous souhaite une bonne lecture et un bon été.

Schneider
 **Electric**

Building a New Electric World

Merlin Gerin

Square D

Telemecanique

Chiffre d'affaires

du 1^{er} trimestre 2005

Au premier trimestre 2005, le chiffre d'affaires de Schneider Electric atteint 2 526 millions d'euros : à périmètre et taux de change courants, il connaît une croissance significative de + 6,7 % par rapport au trimestre équivalent de 2004.

A périmètre et taux de change constants, la croissance du chiffre d'affaires reste soutenue, à + 4,8 % au premier trimestre 2005 par rapport au trimestre équivalent de 2004.

Par zones géographiques

(En millions d'euros et évolution constante en %)

Europe : 1 310

+ 0,9 %

Asie Pacifique : 404

+ 4,9 %

Amérique du Nord : 615

+ 7,0 %

Reste du monde : 197

+ 28,1 %



En Amérique du Nord, des conditions de marché porteuses combinées à des actions commerciales efficaces ont permis à Schneider Electric de réaliser une excellente performance.

En Europe de l'Ouest, l'activité du premier trimestre 2005 a été pénalisée par un nombre de jours ouvrés significativement inférieur par rapport à l'année précédente, et les évolutions sont contrastées selon les pays.

Les pays émergents maintiennent un rythme de croissance élevé, avec une hausse de l'activité remarquable dans le Reste du Monde, qui permet de compenser un niveau d'activité modéré en Asie-Pacifique, au début de l'année.

Initi@tive 2005

De Sao Paulo à Istanbul, e Schneider Electric présente



Du 9 au 13 mai 2005, dans le cadre lumineux de la capitale andalouse, Schneider Electric, a reçu ses plus grands clients européens, pour leur faire découvrir les technologies et applications du nouveau monde électrique. L'originalité de cet événement réside dans un programme à la carte, qui permet aux participants d'établir leur propre itinéraire de découverte, en fonction de leurs centres d'intérêt. L'ambition de

cette manifestation privée est de présenter au travers de témoignages ou de conférences, d'expositions ou de démonstrations, le meilleur des savoir-faire de Schneider Electric et de ses partenaires.

Ainsi les visiteurs ont pu découvrir la maison du futur avec tous les automatismes qui simplifient la vie, mais également, voir fonctionner des maquettes de robot, pompage, levage etc. Sans oublier les derniers nés dans la technologie avec les nouveaux produits tel l'Altivar 71 dont nous parlerons dans la prochaine lettre.

Le témoignage de clients ayant conçu avec Schneider Electric des solutions efficaces a donné une réalité concrète à ces présentations, avec les exemples de collaborations réussies dans des secteurs aussi variés que les aéroports, l'industrie du bois, la construction de machines ou les immeubles de bureaux.

Un rendez-vous que n'ont pas manqué les 4 700 visiteurs de Séville.

Initi@tive 2005 à Séville (Espagne)



> **4 700** visiteurs

de 41 nationalités en 5 jours

> **3 400 m²** d'exposition

> **49** stands pour les principales marques de Schneider Electric

> **30** stands pour les partenaires de Schneider Electric

> **4** centres de démonstration

> **580 m²** pour présenter la nouvelle maison électrique

> **108** conférences

> **15** salles de conférences, dont une plénière de 900m²

Initi@tive 2005 dans le monde



n passant par Séville, e à ses clients le meilleur du nouveau monde électrique

La gestion *de l'énergie*, un secteur en pleine évolution

Jeudi 14 août 2003 en l'espace de seulement neuf secondes, huit états américains et une partie du Canada, soit près de 50 millions de personnes, ont été privés de courant à une heure de forte consommation. En cause sans doute, un réseau vétuste et des systèmes de surveillance insuffisants.

La raréfaction de l'énergie, la hausse du coût du kwh, la détérioration de la qualité du réseau électrique, la complexification des process et le respect nécessaire de l'environnement font de la gestion de l'énergie, un enjeu majeur des années à venir. Les utilisateurs recherchent à la fois une énergie de grande qualité, disponible et fiable partout et à tout moment, mais aussi une énergie dont la consommation est optimisée dans un souci croissant d'économies.



Protection Center (420 à 675 VA),
Premier combiné 3-en-1 "onduleur 30 mm,
multiprise, parafoudre".

Le **challenge de Schneider Electric**, dans un secteur en pleine évolution, est donc d'**accroître l'efficacité énergétique** mais aussi de **fournir de l'énergie de haute qualité**. Le marché de la **gestion de l'énergie** constitue donc un **axe de développement stratégique** pour Schneider Electric par ses perspectives de croissance à long terme et par le potentiel qu'il représente dans les services associés.

Au travers de ses activités existantes **PowerLogic®**, et de ses acquisitions récentes **MGE-UPS** et **Power Measurement Inc**, Schneider Electric dispose d'une forte expertise dans le domaine de la gestion de l'énergie électrique.

Avec **PowerLogic**, et **Power Measurement Inc**, nous sommes aujourd'hui en mesure de proposer aux fournisseurs et consommateurs d'énergie, de suivre, contrôler, prévoir et gérer chaque aspect de leur production et de leur consommation d'énergie. Grâce à des systèmes de mesure, ils peuvent ainsi économiser 2 à 4 % des factures en sachant où et comment l'énergie électrique est consommée, 2 à 5 % sur les frais de fonctionnement en optimisant la consommation et au moins 10 % des ressources en augmentant la productivité par la réduction des temps d'arrêt.



Comet EX RT (de 5 à 11 kVA)
Onduleur offrant la disponibilité la plus élevée du marché dans le format le plus compact (6U).

Grâce à **MGE-UPS**, nous fournissons des **solutions de haute disponibilité électrique** pour les applications critiques. Cette fourniture se fait au travers de protection électrique pour les particuliers et les professionnels, d'une disponibilité continue de l'électricité pour les PC's & serveurs, mais aussi de systèmes de protection pour l'entreprise. Nous nous adressons aux marchés les plus sensibles aux perturbations électriques et nous sommes en mesure de leur garantir des prestations de services de haute qualité tout au long du cycle de vie des installations.

Un contrat *avec Carrefour* dans le domaine de la performance énergétique

Carrefour et Schneider Electric signent leur premier contrat de **Performance Énergétique Garantie** pour réduire la consommation d'énergie des magasins.

C'est un accord inédit en France. L'objectif est de réduire de 10 à 15 % les consommations d'énergie des magasins, soit l'équivalent de la consommation annuelle de 150 ménages par hypermarché. Schneider Electric garantit cet objectif d'économies et de son côté Carrefour s'engage à réaliser les investissements nécessaires, à s'équiper en matériel, à réaliser les travaux et à accompagner la mise en place de ces bonnes pratiques dans les magasins. La technicité de ce travail d'optimisation amène Carrefour à tester 15 hypermarchés pour l'année 2005 et ce dispositif sera ensuite déployé par vagues et par formats de magasins.

Les améliorations concerneront principalement la production de froid (chambres froides et rayons surgelés) qui représente 40 % des consommations énergétiques d'un hypermarché, mais aussi la climatisation, le chauffage et l'éclairage. Outre les économies réalisées, les clients et les collaborateurs bénéficieront d'un plus grand confort, avec une température plus homogène des caisses aux rayons surgelés.

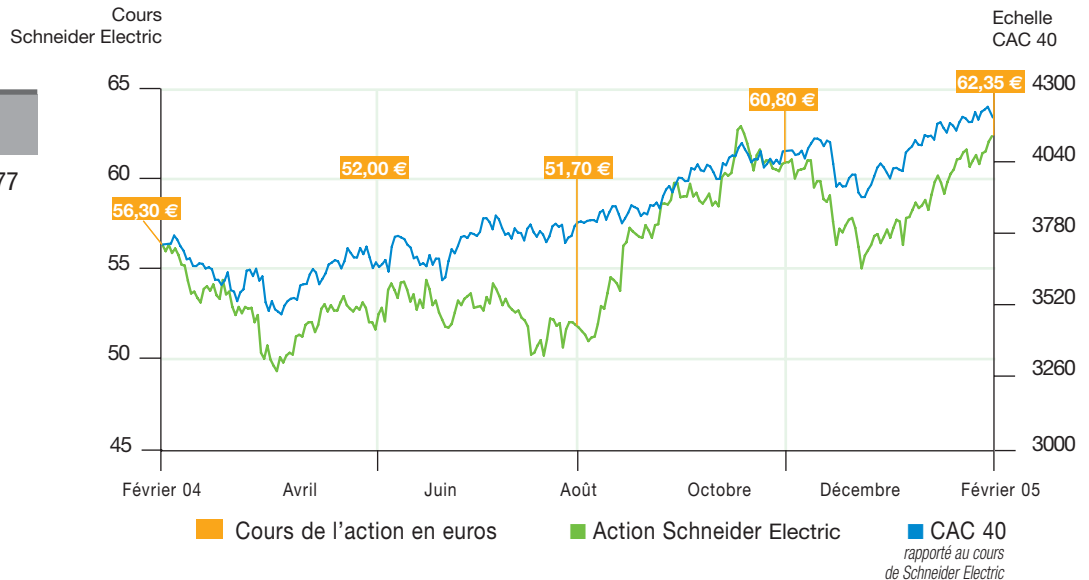
L'ensemble du parc des hypermarchés représenterait une économie d'énergie potentielle de 113 GWh soit plus du quart de la consommation d'électricité de la ville de Paris.



Nathalie Darbelley

Cours de l'action Schneider Electric / CAC 40

Sur 1 an
du 24/06/2004 au 24/06/2005



Indicateurs juin 2005

- Actions en circulation : 226 194 377
- Code ISIN : FR0000121972
- Code société : SU ou SCHN
- Négociation : Premier Marché, éligible au SRD
- Valeur nominale : 8 euros
- Capitalisation boursière : 14,1 milliards d'euros

Agenda

29 juillet 2005

Chiffre d'affaires du 2^e trimestre 2005
Résultats semestriels 2005

20 octobre 2005

Chiffre d'affaires du 3^e trimestre 2005

Absente pour la photo V. Neiter.



Retrouvez plus d'information...

N° Vert 0 800 20 55 14

www.schneider-electric.com



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

Société anonyme au capital de 1 809 553 416 euros
RCS Nanterre B 542 048 574

Le nouveau comité consultatif des actionnaires

Suite à l'appel à candidature pour le renouvellement partiel du Comité Consultatif, trois nouveaux membres ont intégré le Comité Consultatif : MM. Giroud, Helie et Laurent. La première réunion, le 12 mai, a été l'occasion d'un passage de relais avec les membres sortants. La société remercie particulièrement Mme de Saint-Sernin, MM. Cognat, Harcaut, Marx et Pfeffer pour la qualité des échanges et leur implication pendant leur mandat.

Les principales réflexions du comité en 2004 et 2005 ont porté sur :

- l'amélioration du site internet et notamment de la rubrique finance,
- les modifications sur la lettre aux actionnaires en termes de contenu, de forme et de périodicité,
- le déroulement de l'Assemblée Générale.

Lors de l'Assemblée Générale le 12 mai, M. Alluaume, membre du Comité Consultatif, a ouvert la session des questions au Président, représentant ainsi les actionnaires qui s'étaient exprimés via le téléphone vert et le site internet.

Votre

Assemblée Générale

du 12 mai 2005

N°24
JUIN 2005



M. Forgeard

L'Assemblée Générale Mixte de Schneider Electric s'est réunie le 12 mai 2005 sous la Présidence d'Henri Lachmann, Président-Directeur Général, pour notamment prendre connaissance des rapports du Conseil d'Administration et approuver les comptes de l'exercice 2004. Préalablement à l'Assemblée Générale, le Conseil d'Administration a coopté M. Noël Forgeard comme administrateur en remplacement de M. Thierry Breton qui a démissionné de son mandat.

Au cours de l'Assemblée Générale, le Président a rappelé les faits marquants de l'exercice 2004 :

- une excellente performance opérationnelle et financière avec une forte croissance du chiffre d'affaires (+ 18 %) et des résultats (+ 30 %),
- la mise en place d'une nouvelle organisation efficace,
- la poursuite d'une stratégie d'acquisitions offensive dans des activités à potentiel de croissance élevé et moins cycliques,
- le lancement d'un nouveau programme d'entreprise new², avec des objectifs financiers ambitieux pour la période 2005-2008 en matière de croissance organique du chiffre d'affaires, de rentabilité opérationnelle, d'efficacité des capitaux employés et de retour sur investissement pour les actionnaires (ratio de distribution, optimisation du bilan).



M. Gallot

L'Assemblée Générale a approuvé l'ensemble des résolutions présentées qui portaient notamment sur :

- l'approbation des comptes de l'exercice 2004,
- la distribution d'un dividende net de 1,80 euro par action, en progression de + 64 % par rapport à 2004, mis en paiement le 17 mai 2005,
- la nomination de MM. Jérôme Gallot et Serge Weinberg en qualité d'administrateurs,
- le renouvellement des mandats d'administrateurs de MM. Henri Lachmann et René de la Serre,
- la fixation du montant annuel des jetons de présence alloués aux membres du Conseil d'Administration,
- les autorisations financières données au Conseil d'Administration pour procéder à des rachats d'actions, augmenter le capital avec suppression ou maintien du droit préférentiel de souscription, augmenter le capital en faveur des salariés adhérents au Plan d'Épargne d'Entreprise et attribuer des actions gratuites aux salariés.



M. Weinberg

Le quorum était de 45,0 % et ces résolutions ont été adoptées à des majorités comprises entre 67,5 % et 99,7 %.



La parole *aux actionnaires*

Héritage de son passé, l'action Schneider Electric Electric est aujourd'hui perçue comme une valeur cyclique. Quelles actions sont entreprises afin de réduire la sensibilité du groupe à la conjoncture économique ?

Il est vrai que nous avons l'image d'être cyclique et cette image n'est pas tout à fait justifiée, puisque **60 % de nos ventes se font dans le neuf ou dans l'investissement et 40 % dans la rénovation**. Afin d'être moins cyclique, nous devons nous développer d'une part dans le secteur du **résidentiel**, qui connaît une croissance continue, mais aussi dans les **plateformes de croissance**, qui regroupent des activités moins cycliques et à fort potentiel (gestion de l'énergie, automatismes industriels et du bâtiment, services), **et enfin en terme d'internationalisation**. En effet, les conjonctures sont très différentes d'un continent à l'autre mais aussi d'un pays à l'autre. Le **rééquilibrage géographique** et également le **rééquilibrage des marchés** sont donc nécessaires pour réduire cette cyclicité.



Dernièrement, j'ai pu lire dans la presse que vous aviez eu quelques problèmes de fiabilité sur certains produits. Quel est l'impact sur la notoriété de Schneider Electric ?

Quand les gens achètent Schneider Electric dans le monde, ils savent qu'il n'y aura pas de problème. Nous continuons donc à capitaliser sur cet avantage fondamental, notamment sur le plan concurrentiel. Avec l'évolution du monde actuel, il est impératif d'être encore meilleur en qualité, nous sommes devenus plus exigeants vis-à-vis de nous-mêmes. Lorsque nous avons des doutes sur un produit (cela peut arriver, avec un catalogue de 300 000 références), nous faisons un "rappel". Ainsi récemment, aux USA il y a eu une suspicion de défaillance très aléatoire sur un composant électronique dans un produit résidentiel. Même si il s'agissait d'un défaut non insécurisant (si le défaut existait réellement, la sécurité était néanmoins assurée), nous avons immédiatement établi un rappel de ces produits sur le marché américain.

La qualité, nous la mesurons ; elle s'améliore d'année en année et nous pensons que c'est là notre devoir.

Aujourd'hui, nous avons plus de 1 500 personnes formées aux méthodes Six Sigma, qui permettent d'identifier les problèmes de qualité, de les résoudre et d'augmenter la qualité de ce que nous faisons et donc de réduire les coûts. Ce sont les "ceintures noires" et les "ceintures vertes" de la qualité.

Nous continuerons à investir et nous serons de plus en plus systématiques dans le traitement des quelques cas qui pourraient arriver.

Quels sont vos grands défis et quels sont vos grands concurrents ?

Nos grands défis, sur le moyen-long terme, sont :

- **l'innovation technologique**. Nous avons beaucoup d'avance par rapport à nos confrères, mais il faut en reprendre, créer une nouvelle discontinuité. Nous sommes dans un seul métier. Nous avons le devoir d'être toujours le leader, le pionnier dans ce domaine. Nous croyons que les moteurs de la croissance seront nos produits et nos services, à la base desquels se trouve l'innovation technologique.

- **Le deuxième défi est géographique**. Il faut absolument que nous procédions au redéploiement de l'ensemble de notre dispositif.

- **Le troisième est la croissance**. Nous avons des concurrents de très grande qualité, et par rapport à eux, nous avons deux avantages différenciant : **la focalisation sur un seul métier et une implantation mondiale**. Aucun d'entre eux ne dispose de la présence mondiale, notamment dans les pays émergents, dont nous bénéficions, ni de notre capacité de réaction compte tenu de leur grande taille.

Ce sont des défis que la société se fixe à elle-même, sur lesquels nous avons commencé à travailler. Nous sommes engagés sur des choses extrêmement simples, de bon sens, mais qui sont de très gros défis industriels et commerciaux à relever. Sur les trois premiers mois de l'année, les 80 000 employés de Schneider Electric, se sont déjà bien appropriés ces défis dans le cadre du nouveau programme d'entreprise new².



Schneider
Electric

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

Société anonyme au capital de 1 809 553 416 euros
RCS Nanterre B 542 048 574