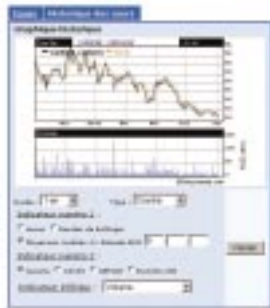
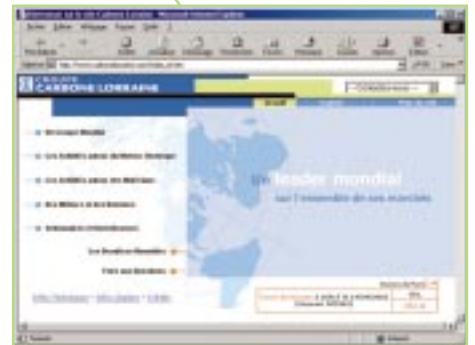


Internet

www.carbonelorraine.com

Comme nous vous l'avions annoncé, une nouvelle version de notre site institutionnel et financier est en ligne depuis mai 2001. Un soin tout particulier a été apporté à l'ergonomie, grâce à des rubriques claires et une structure identique dans toutes les parties du site. Une version anglaise est également disponible.

La rubrique **Actionnaires et Investisseurs** vous est dédiée et vous permet notamment : d'être averti des rencontres organisées avec nos actionnaires, de tout savoir sur l'Assemblée Générale, d'accéder à nos comptes financiers sur 5 ans, d'obtenir les réponses aux questions fréquemment posées, de télécharger facilement le rapport annuel, les lettres aux actionnaires, ou encore de contacter directement le Service Actionnaires.



CARBONE LORRAINE en bourse

En quelques clics, accédez en temps réel à l'évolution du cours, aux volumes de transaction, aux historiques sur 8 ans, réalisez votre graphique à partir des critères de votre choix, obtenez toutes les informations sur le dividende, le résultat courant net, et toutes les données sur le titre CARBONE LORRAINE.

N'attendez plus ! Ce site est le vôtre. Quelques clics vous permettront de le découvrir...

Bourse

Evolution du cours de bourse

A mi-septembre, le cours de CARBONE LORRAINE a baissé de 47% par rapport au début de l'année (SBF 120 : -32%). La baisse du cours est liée à l'environnement économique moins favorable, notamment en Amérique du Nord, et aux récents événements qui ont très durement perturbé les marchés boursiers. Nous avons cependant réussi à maintenir notre résultat opérationnel grâce à une grande réactivité sur les coûts et à la pénétration de nouveaux marchés.

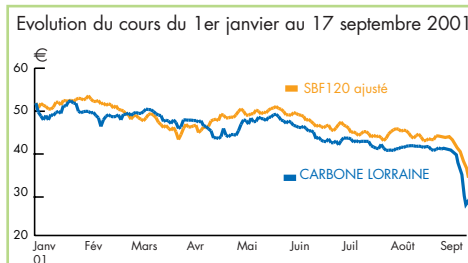
Ces mesures et les actions de progrès en cours permettront à nos résultats de rebondir dès que la conjoncture sera plus porteuse.

Service Actionnaires

Tél : + 33 (0)1 46 91 54 49

Fax : + 33 (0)1 46 91 54 07

e-mail : finance@carbonelorraine.com



Agenda

Réunions d'Actionnaires *

- 9 octobre à Nancy
- 23 octobre à Biarritz
- 9 novembre à Lyon, dans le cadre du Forum de l'Investissement
- 28 novembre à Lille

Chiffre d'affaires 3ème trimestre

- 6 novembre

Salon Actionaria à Paris *

- 16/17 novembre
- Nous serons heureux de vous accueillir sur notre stand.

www.agence-elge.com

*Des invitations sont à votre disposition sur simple demande au Service Actionnaires.

 GROUPE
CARBONE LORRAINE

Immeuble La Fayette
2-3, place des Vosges - La Défense 5
92400 COURBEVOIE

Tél. : + 33 (0)1 46 91 54 00 Fax : + 33 (0)1 46 91 54 01
www.carbonelorraine.com

La lettre

Septembre 2001 | Numéro 4

Mot du président



Madame, Monsieur, cher actionnaire,

Votre Groupe a maintenu au premier semestre des marges élevées en dépit d'un environnement économique dégradé, en particulier en Amérique du Nord.

Ces résultats reflètent l'efficacité du modèle de croissance rentable de CARBONE LORRAINE, fondé sur nos solutions innovantes pour les clients, l'amélioration constante de nos positions de coût, la diversité de nos débouchés, l'obtention de fortes parts de marché et nos méthodes de management tournées vers le progrès continu.

Les interrogations qui se développent sur la profondeur du ralentissement économique aux U.S.A. et son extension à l'Europe ne nous permettent pas de faire de prévisions sur notre niveau d'activité. Mais les parts de marché gagnées ce semestre, les investissements de productivité mis en service et la poursuite du lancement de produits nouveaux doivent nous permettre de continuer à réaliser de meilleurs résultats que nos concurrents. Ils forment aussi la base d'un vif rebond de notre activité et de nos résultats dès la reprise de l'économie.

Bien sincèrement,

Claude COCOZZA

Président-Directeur Général

Résultats

Résultats au 30 juin 2001

Une croissance positive des ventes et le maintien de marges élevées

Grâce à la diversité de nos débouchés industriels et géographiques, nous avons pu réaliser une croissance interne de 2% sur le semestre.

La marge opérationnelle atteint 11,6% du chiffre d'affaires. A périmètre 2001, le résultat opérationnel est en augmentation de 3%, malgré le contexte économique moins favorable. Il est en baisse de 4% en valeur historique du fait de la cession, en octobre 2000, des aimants pour ordinateurs.

Chiffre d'affaires consolidé à périmètre et change constants

Résultat opérationnel consolidé à structure comparable



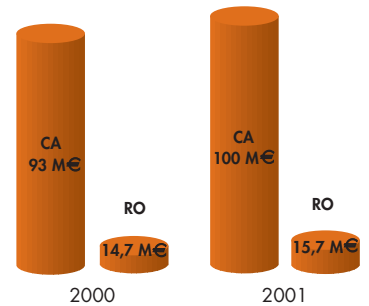
Résultats

Résultats semestriels 2001

Applications Electriques

La hausse du chiffre d'affaires de 7% est due à l'acquisition fin avril d'AVO, société leader dans les ensembles balais et porte-balais pour petits moteurs électriques, et à l'évolution des parités monétaires. A périmètre et change constants nous avons réalisé un chiffre d'affaires et un résultat opérationnel stables sur le semestre.

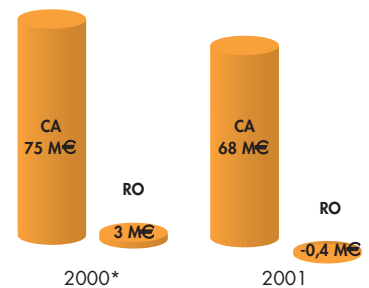
La situation a été contrastée : l'activité balais et porte-balais pour moteurs industriels a été en hausse sensible, alors que les ventes de balais pour petits moteurs électriques ont été pénalisées par la forte baisse de la production automobile en Amérique du Nord. La marge opérationnelle reste proche de 16%.



Aimants Permanents

Les ventes de la division Aimants ont été pénalisées par la chute de 16% de la production automobile en Amérique du Nord et par les difficultés de notre principal client local. Grâce à des actions vigoureuses sur les coûts de production, nous avons réussi à maintenir des résultats proches de l'équilibre.

La poursuite de notre politique de diversification de clientèle en Amérique du Nord, ainsi que l'impact positif des investissements de productivité réalisés en 2000, nous rendent confiants quant à l'évolution des résultats de la division Aimants.

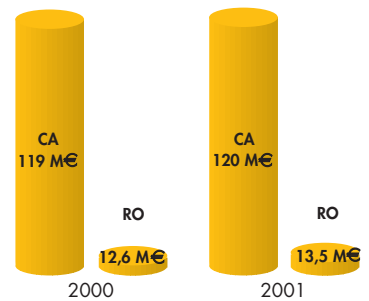


* à périmètre 2001

Protection Electrique

La hausse des ventes en Europe et en Asie a compensé l'effet des mesures d'ajustements de stocks des distributeurs d'équipements électriques en Amérique du Nord. Le résultat opérationnel a progressé grâce à une gestion rigoureuse des effectifs en Amérique du Nord et à de nouveaux gains de productivité réalisés en Europe.

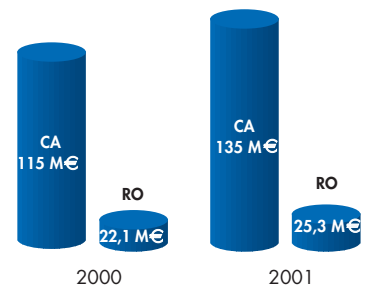
L'accord signé avec Affiliated Distributors, 1er groupement américain de distributeurs d'équipements électriques, le lancement de nouveaux produits et le plan industriel en cours depuis l'acquisition de Shawmut sont autant de facteurs favorables à la croissance des ventes et des résultats de la Protection Electrique.



Systèmes et Matériaux Avancés

Nos ventes progressent de 15% à périmètre et change constants. Cette croissance concerne tous nos marchés : applications hautes températures du graphite, freinage, équipements anticorrosion.

Grâce aux performances techniques de nos produits, supérieures à celles de nos concurrents, nous pénétrons de nouveaux segments et prenons de nouvelles parts de marché. Ceci nous rend confiants sur l'évolution du chiffre d'affaires et du résultat opérationnel de cette division.



CA : chiffre d'affaires
RO : résultat opérationnel

Zoom

L'activité équipements anticorrosion

N° 1 mondial en équipements anticorrosion pour fluides corrosifs chauds

Au sein de la division Systèmes et Matériaux Avancés, notre activité équipements anticorrosion conçoit et fabrique des appareillages et équipements, comme par exemple les échangeurs de chaleur qui résistent à la corrosion de fluides chauds utilisés dans la chimie et la pharmacie.

Qu'est-ce qu'un échangeur de chaleur ?

C'est un appareil destiné à chauffer ou refroidir les fluides corrosifs chauds, et ainsi à économiser de l'énergie. Les échangeurs de chaleur sont utilisés dans la chimie de base, la chimie fine, le traitement de surface des métaux et la pharmacie.



Echangeur de chaleur à tubes

La dynamique de notre succès repose sur des atouts déterminants

- Une stratégie multi-matériaux tournée vers le haut de gamme

Notre panoplie multi-matériaux (graphite, métaux nobles, polymères fluorés) nous permet de répondre aux différents besoins des utilisateurs (échangeurs, réacteurs, colonnes, tuyauteries) en choisissant le matériau le mieux adapté.

- Des produits à la pointe de la technologie

CARBONE LORRAINE dispose d'une technologie unique d'échangeurs de chaleur utilisant des graphites à grains très fins. Nos tubes ont des performances (tenue mécanique, résistance à la corrosion et à la température) inégalées par la concurrence.

- Une couverture commerciale mondiale

Nos sites de production en Amérique du Nord, en Europe et en Asie, ainsi que notre réseau commercial très étendu nous permettent d'être très proches de tous nos clients et d'avoir ainsi la réactivité nécessaire dans nos métiers.

- Une optimisation du service client

Nous proposons à nos clients des logiciels qui permettent de déterminer les solutions les plus économiques et les mieux adaptées à leurs besoins, ainsi qu'un service clientèle de première qualité.

- Une stratégie d'acquisitions ciblées

Notre stratégie d'acquisitions nous a permis de consolider nos marchés et d'élargir notre offre sur des segments en croissance rapide : dans les échangeurs de chaleur en graphite avec Ralph Coidan (Grande-Bretagne) et Metaullics (USA), et dans les équipements en métaux nobles avec AstroCosmos (USA) et Cometec (Allemagne).

Marchés

Un marché porteur : la Chine

CARBONE LORRAINE a lancé avec succès ses produits en Chine, auprès des grands groupes chimiques qui ont besoin de rénover leurs équipements, souvent vétustes et inadaptés, notamment dans le domaine des engrais. Créé en 1998, notre atelier de production de Shanghai nous permet d'alimenter le marché chinois avec des produits d'une durée de vie et d'une qualité bien supérieures à ceux proposés localement, permettant ainsi de réduire les coûts d'entretien et d'énergie et de mieux protéger l'environnement. Cet atelier constitue également une base très économique et fiable pour servir les marchés asiatiques.