



Merlin Gerin
Square D
Telemecanique



1924-2004
80 ans de leadership

Bruxelles, 4 décembre 2003





Sommaire



Le leader du Power & Control

Henri Lachmann

Notre offre en Automatismes Industriels

Alain Marbach

Notre business model

Christian Wiest

Conclusion

Henri Lachmann



Sommaire

initi@tive

Le leader du Power & Control

Henri Lachmann

Notre offre en Automatismes Industriels

Alain Marbach

Notre business model

Christian Wiest

Conclusion

Henri Lachmann



3

Commentaires

- Il m'appartient d'abord de planter le décor et de vous parler de Schneider Electric et de cette manifestation que nous avons organisée pour nos clients.
- Nous pensons en effet que les foires ou les expositions classiques sont totalement dépassées. Ce sont plus des foires d'empoigne que des foires de concurrence, où le client n'est pas disponible et est distrait en permanence par d'autres. C'est plus quelque chose où nous apprenons à la fois sur les produits et les hommes de la concurrence que sur une entreprise à proprement parler.
- Nous comptons développer ce type de manifestation pour lesquelles nous avons le plaisir ou le mérite d'avoir un énorme succès.
 - ✦ Plus de 2.000 personnes viendront à Bruxelles pendant 1 semaine qui seront entièrement consacrés à Schneider Electric, sachant que 60 % de ces visiteurs sont européens et 40 % venant d'en dehors de l'Europe.
 - ✦ Nous ferons des conférences, des démonstrations de produits et des entretiens et c'est beaucoup plus efficace qu'une foire exposition.

Nous sommes le leader mondial du Power & Control

Nous développons une offre unique de produits et de solutions sous des marques mondiales reconnues et des marques locales fortes

➤ Distribution électrique

- Rendre l'énergie électrique disponible et fiable

➤ Automatismes industriels

- Commander, contrôler et protéger les machines et les équipements

➤ N°1 mondial

 Merlin Gerin

 SQUARE D

➤ N°2 mondial

 SQUARE D

 Telemecanique



Schneider
Electric

4

Commentaires

- Avec Schneider Electric, leader mondial du power and control, nous avons une offre de produits unique, nous avons une offre de solutions unique. Nous sommes parmi les seuls à avoir à la fois la spécialité de la distribution électrique, c'est-à-dire rendre l'énergie électrique à la fois plus disponible et plus fiable, et les automatismes industriels : commander, contrôler, protéger les machines et les équipements.
- Nous avons donc un seul métier et un président qui n'a pas de problème d'allocation de ressources, c'est-à-dire que ne faisant qu'un seul métier, nous consacrons toutes nos ressources à ce dernier.
- Nous opérons sur différents marchés : le bâtiment (40 %), l'industrie (30 %), les infrastructures et le résidentiel.
- Nous pensons être dans une industrie du futur. En effet, le futur sera de plus en plus électrique, les besoins en termes d'énergie et d'électricité seront de plus en plus grands, il y aura de nouveaux modes de production et de génération. Il y aura beaucoup de nouvelles applications et nous développerons des systèmes intégrés et communicants. En fait, nous voulons construire un nouveau monde électrique où le contrôle à distance sera une réalité et où également les réseaux électriques seront utilisés pour acheminer non seulement l'électricité mais aussi des signaux de voix, de données et l'image. La convergence des technologies de l'électricité, de l'automatisme et de la communication nous rend extrêmement confiants et optimistes sur notre avenir, d'autant plus que nous sommes parmi les grands les seuls à pouvoir le faire, ayant ces doubles spécialités de distribution électrique et d'automatismes industriels.

Nous détenons des positions mondiales de premier plan dans tous nos métiers

Nous sommes n°1 ou n°2 dans tous nos métiers

	Ultra terminal	Basse tension	Moyenne tension	Contrôle industriel	Automation
Taille marché	15 Md EUR	15 Md EUR	15 Md EUR	25 Md EUR	5 Md EUR
Position N°1	Legrand	Schneider Electric	ABB	Schneider Electric	Siemens
N°2	Schneider Electric	ABB	Schneider Electric	Siemens	Rockwell
N°3	MEW	Siemens	Alstom	Rockwell	Schneider Electric
Part marché	~8 %	~25 %	~10 %	~17 %	~10 %

N°1 mondial

N°2 mondial



5

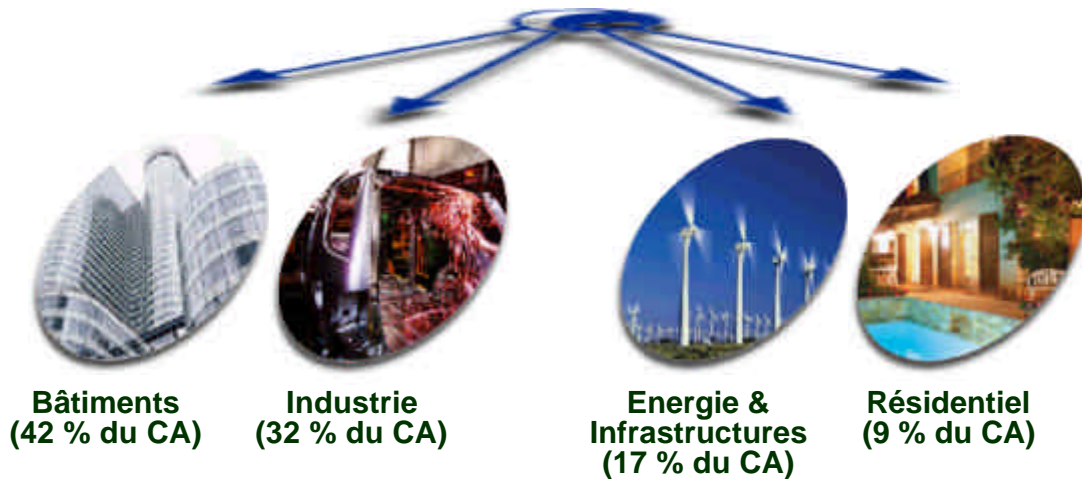
Commentaires

- Quels sont les atouts qui nous rendent aussi confiants et optimistes ?
 - ✦ Premièrement, le fait que nous soyons dans un seul métier et que nous soyons leader.
 - ✦ Ensuite intervient notre modèle d'entreprise ; par opposition à nos concurrents généralistes intégrés, nous sommes plutôt des multispécialistes désintégrés. Pourquoi ? Parce que nous avons toutes ces spécialités, l'offre la plus large dans notre industrie, mais surtout notre modèle d'entreprise est extrêmement original : nous concevons les produits, nous faisons fabriquer les composants et nous assemblons. Nous sommes beaucoup plus des assembleurs que des producteurs. Nous accédons au marché par des intermédiaires que sont les distributeurs, les tableauxiers et les intégrateurs
- Ce modèle d'entreprise nous permet d'être mondial mais nous permet également d'être très local, et nous donne une intensité capitalistique extrêmement faible, nous sommes très flexibles et très réactifs. Nous avons 150 usines dans le monde parce que nous avons uniquement des usines d'assemblage et ces dernières nous donnent à la fois une caractéristique locale et des éléments économiques extrêmement intéressants pour nos clients. Le fait d'avoir ce modèle un peu désintégré est un élément déterminant de la performance de Schneider Electric .
- A cela s'ajoute une philosophie d'entreprise où nous croyons que notre richesse c'est la diversité, il n'y a pas une seule culture chez Schneider Electric mais les cultures de ses composants. A partir du moment où nous reconnaissons que la mondialisation s'accompagne toujours par un renforcement des caractéristiques locales, nous essayons d'être à la fois global et local, ce qui dans notre terminologie se traduit par le mot "glocal".

Nous offrons des solutions Power & Control pour quatre marchés

Nous visons à satisfaire les attentes de nos clients avec des solutions toujours plus complètes, innovantes et différenciées dans toutes les applications

Power & Control



Schneider
Electric

6

Commentaires

- Schneider Electric est donc une entreprise très "glocale", que son modèle et sa culture permettent de mettre en œuvre :
 - ✦ Présence mondiale : nous pouvons servir les clients partout où ils sont et partout où ils vont.
 - ✦ Une grande capacité d'innovation et une rentabilité nous permettant de continuer à investir beaucoup en innovation, en recherche et en développement. Cette année, nous dépasserons 6 % de notre chiffre d'affaires consacrés ou investis dans l'innovation et les nouveaux produits.
 - ✦ Notre portefeuille de produits et de marques, les trois marques majeures étant : Telemecanique, Merlin Gerin et Square D.
 - ✦ Nos équipes : les analystes financiers présents parlent beaucoup de goodwill, moi je pense que nous nous trompons et que nous devrions plutôt parler de "manwill". Les équipes Schneider Electric sont assez exceptionnelles et réalisent les meilleures performances pour les clients et pour les actionnaires de notre industrie.
 - ✦ Notre santé financière. Nous avons une très bonne rentabilité, nous convertissons très rapidement cette rentabilité en cash et nous avons un bilan très sain, certains diront même trop sain.

Nous anticipons la convergence des technologies de l'électricité, de l'automatisation et de la communication



➔ **Le futur sera de plus en plus électrique avec ...**

- Des besoins croissants
- De nouveaux modes de production
- De nouvelles applications
- Des systèmes de plus en plus intégrés et communicants

➔ **... et nous voulons 'Bâtir un nouveau monde électrique'**

- Le contrôle à distance, via Internet, des équipements pour les maisons, les bâtiments, les usines et les infrastructures, sera bientôt une réalité quotidienne
- Les réseaux électriques seront utilisés pour acheminer des données, des sons et des images



7

Commentaires

- Schneider Electric a à la fois l'ambition et les moyens de tirer profit de la mondialisation, de la consolidation qui aura lieu et qui a lieu dans cette industrie.
- Aucun autre grand acteur ne peut saisir les opportunités de consolidation comme peut les saisir Schneider. Avec cette double spécialité de distribution électrique et d'automatismes industriels, Schneider Electric peut être l'élément moteur de cette convergence qu'il y aura entre la distribution, les automatismes et la communication, c'est l'acteur dans cette industrie le mieux à même d'être performant à l'avenir.
- Quelqu'un disait les clients sont nos meilleurs vendeurs, ils sont surtout nos meilleurs ambassadeurs. Nos clients sont toujours très convaincus une fois qu'ils ont décidé de nous faire confiance, à nous de mériter cette confiance.



Sommaire

initi@tive *Le leader du Power & Control*

Henri Lachmann

Notre offre en Automatismes Industriels

Alain Marbach

Notre business model

Christian Wiest

Conclusion

Henri Lachmann



«Plus qu'un métier, l'Automation est une technologie qui s'étendra à tous les produits de Schneider Electric»

Henri Lachmann - janvier 1999

Sommaire

➔ Telemecanique : 80 ans de leadership

➔ Notre métier des Automatismes Industriels

- Position mondiale dans chaque famille de produits
- Applications ciblées
- Partenariats et acquisitions

➔ Nos produits très innovants présentés au salon Initi@tive

- Notre nouvelle plateforme : Unity
- Notre philosophie est 'Simply Smart' : nous mettons plus d'intelligence dans nos produits
 - TeSys U, contrôleur-démarrreur
 - Advantys STB, solution d'E/S distribuées

➔ Notre stratégie de marque pour le métier des Automatismes Industriels



Telemecanique : 80 ans de leadership



Inventeur du premier contacteur en 1924, Telemecanique a rapidement élargi ses activités pour devenir le spécialiste leader du contrôle industriel et de l'automatisation.



Sa politique sociale est, dès 1931, à l'avant-garde des entreprises françaises et de la législation.

Implanté très tôt hors de France, Telemecanique a créé, de 1950 à 1988, un important réseau de filiales sur tous les continents.



11

Commentaires

- Je vais vous présenter rapidement Telemecanique :
 - ✦ 80 années de leadership, notre métier et nos produits.
- Telemecanique est née en 1924 avec le brevet du contacteur. Qu'est-ce qu'un contacteur ? Cela sert à démarrer un moteur. Quand vous démarrez un moteur il y a une énergie phénoménale, il y a un arc électrique qui est particulièrement dangereux, particulièrement spectaculaire.
- Pour Telemecanique, dès les années 1924, ce fut la maîtrise de la fermeture d'un contact pour faire démarrer un moteur quand il y a un arc électrique important, c'est l'origine. C'est un métier très proche finalement du métier de Merlin Gerin qui maîtrise l'arc électrique au moment de la disjonction.
- La première filiale a été créée en Belgique en 1934.
- Nous fêtons donc à la fois les 80 ans de Telemecanique et les 70 ans de Telemecanique en Belgique.

Telemecanique : 80 ans de leadership (suite)

1924 : Création de l'entreprise

1925 : Lancement des premiers relais thermiques, interrupteurs à flotteur, capteurs de pression

1966 : Nouvelles techniques de commande numérique, pesage-dosage, variation de vitesse, commande des ascenseurs et signalisation de défauts

1988 : Avec 14 500 personnes, 32 filiales et 4 100 implantations commerciales, Telemecanique entre dans le groupe Schneider Electric

1996 : Schneider Electric choisit Ethernet - Premier brevet Web

1996-1999 : Lancement des cellules photoélectriques Osiris, des unités de commande et de signalisation Harmony, de la solution Tego pour le dialogue homme-machine pour départs-moteurs, des variateurs de vitesse ATV 08 et 58



2001-2003 : 6 nouvelles gammes de CI & A. Communicants et intelligents, ces produits répondent à toutes les normes mondiales et s'intègrent dans des architectures ouvertes et collaboratives

2000 : TeSys D, nouvelle génération de disjoncteurs, contacteurs et relais de protection thermique. La technologie QuickFit permet les connexions sans outils et sans câbles, avec un gain de temps spectaculaire de 50%

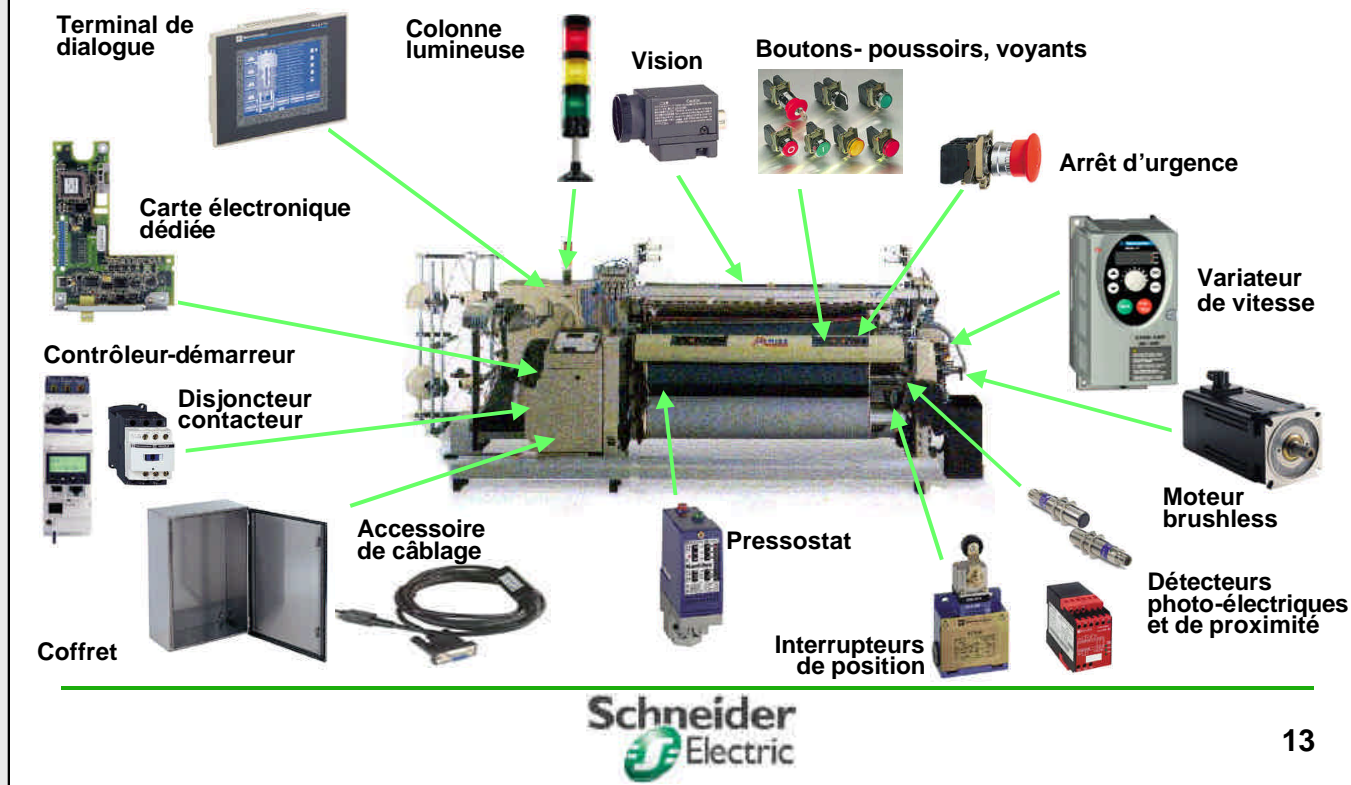


ATV 58

Harmony



Nous commercialisons un catalogue complet de composants pour les machines

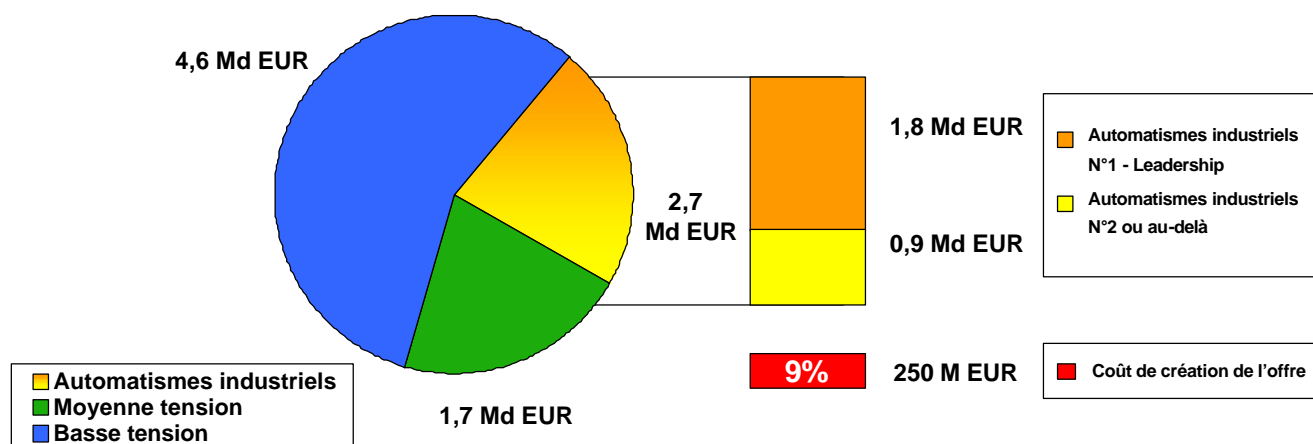


Commentaires

- Ce qui est intéressant ici c'est de voir l'ensemble des produits que nous offrons.
- La mission de la marque Telemecanique est d'équiper la machine avec l'ensemble des éléments électriques qui sont nécessaires sur la machine. Certains de ces équipements vont parfois aussi se retrouver en armoire mais, pour l'essentiel, notre stratégie consiste à équiper la machine. Or, une machine a besoin de détecteurs, d'éléments de commande, de contrôle, d'écran pour parler vers l'extérieur, d'actionneurs, de variateurs de vitesse, etc. ...

En Automatismes Industriels, nous sommes leader mondial pour 70 % de nos ventes

➤ Répartition du chiffre d'affaires de Schneider Electric en 2002



Schneider
Electric

14

Commentaires

- Les automatismes industriels représentent 30 % du chiffre d'affaires de Schneider Electric (2,7 milliards d'euros). Pour 70 % de notre chiffre d'affaires, nous sommes le numéro 1 mondial. Les autres sont donc deuxième ou derrière en chiffre d'affaires, ce qui nous donne une capacité à développer de nouvelles offres, à avoir des rentabilités à chaque lancement qui sont évidemment plus importantes.
- Pour un tiers du chiffre d'affaires, nous sommes dans des positions de deuxième ou plus loin et il s'agit bien sûr pour nous de combler cet écart.
- Dans le monde des automatismes industriels, notre investissement de créations d'offres, marketing, recherche et développement et aussi industrialisation, va représenter environ 9 % cette année. C'est un peu plus que la R&D au sens comptable parce qu'il y a un aspect marketing.

Notre leadership... et nos engagements...

➤ **Nous sommes le leader mondial avec une part de marché > 15% - 20% en ...**

- Terminaux dialogue homme-machine
- Démarreurs-moteurs
- Variateurs de vitesse et démarreurs
- Boutons poussoirs
- Interrupteurs de position
- Automatismes industriels sur Ethernet

➤ **... et engagés à nous renforcer en**

- Automates programmables
- Contrôle de mouvement
- Vision & capteurs électroniques

➤ **... grâce à une meilleure offre que les leaders mondiaux**



15

Commentaires

- Nous sommes leader mondial, parfois justes et parfois très largement numéro 1 dans six métiers principaux :
 - ✦ Les terminaux de dialogue homme/machine. Ce sont des écrans avec ou sans boutons qui permettent d'interagir entre l'homme et la machine.
 - ✦ Le métier des démarreurs moteurs (donc les contacteurs et la suite), métier historique de Telemecanique.
 - ✦ Le métier de la variation de vitesse et des démarreurs. Dans ce métier, nous n'avons pas toujours été leader mondial, nous étions n° 7 mondial en 1996, c'est-à-dire très loin, et par un effort de R&D, de renouvellement très rapide de la gamme, en se concentrant sur des offres simples à mettre en œuvre et en jouant à fond notre stratégie avec les systèmes intégrateurs et les distributeurs, nous sommes devenus numéro 1 mondial l'année dernière.
 - ✦ En boutons poussoirs nous sommes numéro 1 mondial depuis longtemps, ainsi qu'en interrupteurs de position.
 - ✦ Récemment une étude américaine qui s'intéressait aux automatismes industriels dans le monde ethernet et dans le monde du web nous a également donné une part de marché de 35 %. C'est le résultat de l'effort que nous avons enclenché dans les années 1997.
- Nous sommes fermement décidés à nous renforcer dans le domaine des automates programmables, du contrôle de mouvement, ce qu'on appelle le "motion" et dans le domaine de la vision et des capteurs électroniques où notre but sera d'avoir évidemment des offres meilleures que les leaders mondiaux.

Nous avons des sites de création de l'offre dans le monde entier et proches de nos clients



16

Commentaires

- Dans le domaine des automatismes industriels, la carte de nos centres de création d'offres est assez spécifique.
 - ✦ Nous avons par exemple deux centres de R&D de plus de 100 personnes aux Etats-Unis à North-Andover et à Raleigh,
 - ✦ Deux centres de R&D de plus de 100 personnes en Allemagne, à Seligenstadt et à Lahr
 - ✦ Et deux centres au Japon à Osaka et à Mie.

Aucun de nos concurrents ne peut présenter une carte comme celle-là, que nous avons construite avec une volonté stratégique très claire, il s'agit pour nous d'être au contact des clients les plus exigeants. Ce sont ces clients qui, en travaillant avec nos hommes de marketing, nos hommes de R&D, nous aident à développer les nouvelles offres.

- Une chose est importante aussi sur cette carte, il faut noter la proportion déjà très importante des centres de R&D que nous avons, juste pour le métier des automatismes industriels dans la zone Asie Pacifique : Séoul, Shanghai, Singapour et la Nouvelle Zélande.
- J'aime bien dire que cette année notre chiffre d'affaires en automatismes industriels en Chine sera de 220 millions d'euros, supérieur à l'ensemble du chiffre d'affaires de tout Rockwell sur l'ensemble de la zone Asie Pacifique.
- En plus, vous pouvez ajouter pour Schneider Electric notre force en distribution électrique et notre force au Japon depuis nos partenariats avec Toshiba et notre acquisition de Digital.

Nous avons défini des priorités pour des applications ciblées ...

- ➔ **Une offre inégalée et de nombreux succès dans :**
 - Automobile : tôlerie, peinture et assemblage final
 - Pharmacie
 - Infrastructures aéroportuaires
 - Cimenteries et extraction minière dans les pays émergents

- ➔ **Nous nous engageons à croître dans :**
 - Agroalimentaire
 - Tunnels, oléoducs et gazoducs
 - Contrôle des bâtiments

- ➔ **Nous nous engageons à nous renforcer dans :**
 - Mécanique automobile
 - Procédés chimiques



17

Commentaires

- Au total, le Groupe s'est positionné de façon agressive et déterminée sur le nouveau marché, à la fois du point de vue du développement commercial et de la création d'offres. Je ne vais pas détailler l'ensemble des procédés, ce qui me semble important et vous le verrez dans le dossier, c'est que nous avons une définition très claire entre nous des applications sur lesquelles nous voulons le leadership et des applications sur lesquelles nous allons nous renforcer.

...et des machines ciblées

➔ **Petites machines pour l'industrie, la distribution et le bâtiment**

- Lavage, découpe, mélangeuse
- Installations automatisées & machines de distribution
- Textile, emballage
- Véhicules professionnels, convoyeurs

➔ **Grandes machines pour l'industrie et le bâtiment**

- Presse, machines à souder
- Mélangeuses, chaudières
- Emballage, imprimerie
- Chauffage, ventilation, climatisation, ascenseurs, levage

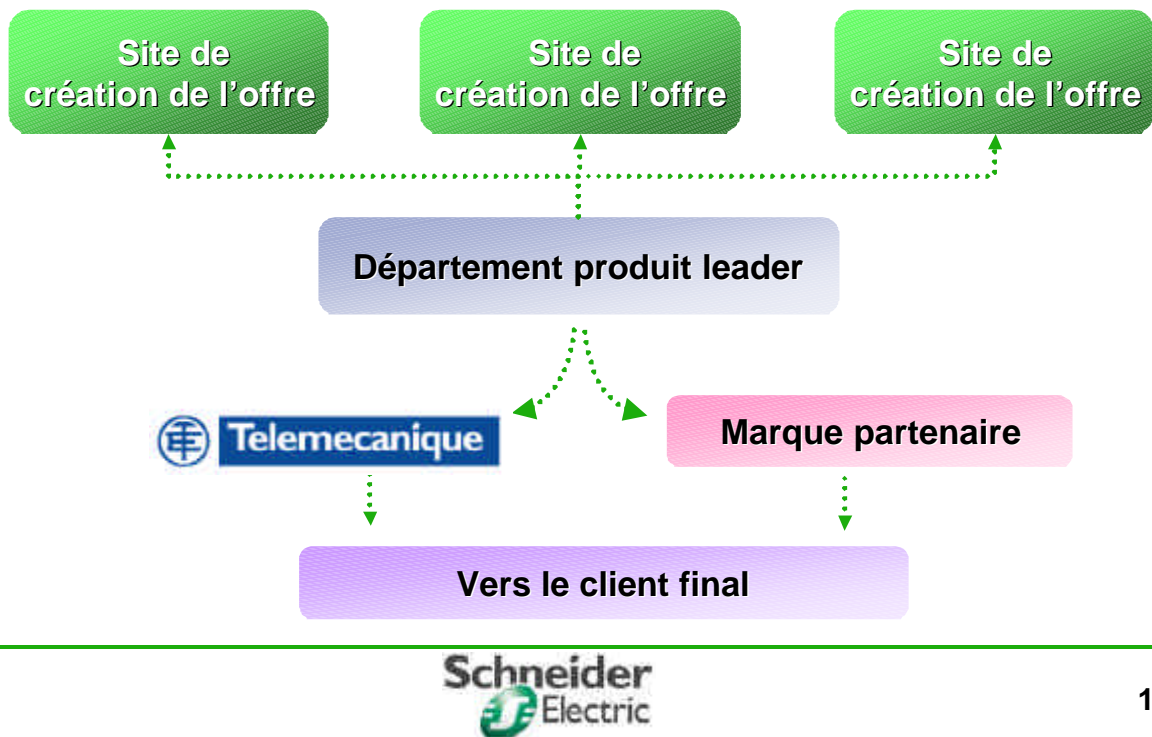


18

Commentaires

- Un point n'est pas souvent connu, parce que nous parlons souvent des automatismes des grandes machines des industries prestigieuses comme l'automobile, l'acier, le papier, il faut avoir conscience qu'il y a de très nombreuses petites machines autour de nous pour l'industrie, la distribution, le bâtiment.
- C'est une machine qui va emballer le poisson dans un supermarché, une machine qui va laver des voitures, une machine à laver le linge dans un hôtel ou dans un hôpital.
- Les machines sont de plus en plus nombreuses et la stratégie d'accès de Schneider Electric par des intermédiaires nous permet d'être en contact avec toutes ces petites machines et de donner une base très solide à notre métier.

L'objectif de notre business model : accélérer croissance et efficacité



19

Commentaires

- Une autre chose est particulièrement importante à noter, nous avons un business modèle qui peut être multimarques et compatible avec des partenariats technologiques.
- Ce diagramme s'applique aussi bien pour ce que nous faisons avec Digital que nous venons d'acquérir, que pour ce que nous faisons avec Toshiba, avec qui nous avons une joint venture dans la variation de vitesse.
 - ✦ Nous définissons ce que nous appelons un département produit, avec un leader de ce département, qui s'appuie sur une série de centres de R&D, de préférence en chacun des points de la triade, un aux Etats-Unis, un en Europe, un au Japon ou en Chine. Il est responsable de sa politique d'offres pour le monde entier.
 - ✦ Il peut avoir en interne, si c'est une filiale comme Digital, un canal spécifique avec une marque partenaire et il a pour les automatismes industriels systématiquement également la marque Telemecanique.
 - ✦ La marque partenaire aura des objectifs spécifiques, la marque Telemecanique aura des objectifs d'intégration, de vision d'ensemble, de solution d'ensemble. Ceci nous permet bien sûr d'amortir nos frais de R&D sur un volume de diffusion plus important et par conséquent de faire en fait plus de R&D.

Nous accroissons le champ de notre expertise par des partenariats et des acquisitions



➤ **Joint-Venture Schneider Toshiba Inverter**

- Variateurs de vitesse entre 0,5 kW et 630 kW
- Nouveau leader mondial avec ~15 % de part de marché
- Partenariat noué en 1996
- JV créée en 2002 : 60% Schneider Electric / 40% Toshiba
- R&D & production
 - aux Etats-Unis, en France, en Chine, au Japon et en Nouvelle-Zélande



➤ **Digital Electronics - marque Pro-Face**

- Leadership mondial au Japon pour tout le développement produit
- Part de marché mondiale ~20% dans les terminaux graphiques
- Deux canaux de distribution
 - Marque Telemecanique via Schneider Electric
 - Marque Pro-Face via Digital Electronics



20

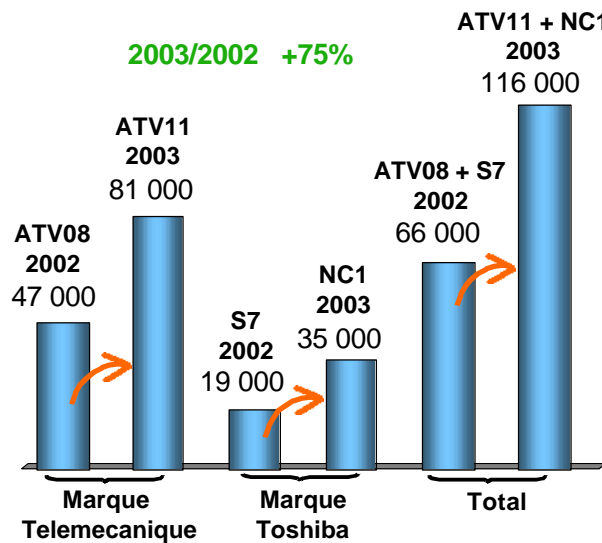
Commentaires

- Un exemple, la joint venture que nous avons avec Toshiba, Schneider Toshiba Inverter, pour les variateurs de vitesse entre 0,5 et 630 kW, nous sommes maintenant le leader mondial avec 15 % de part du marché. Le partenariat sur la variation de vitesse avec Toshiba a commencé en 1996, la joint venture a été créée en 2002, elle a de la R&D et de la production aux États-Unis, en France, en Chine, au Japon et en Nouvelle Zélande.
- Un deuxième exemple, Digital Electronics, société japonaise dont la marque de travail est Proface, le leadership pour l'ensemble du monde a été donné à l'équipe d'Osaka pour définir les offres de Schneider dans le domaine du dialogue électronique homme/machine. Il y a deux canaux de distribution, la marque Telemecanique via Schneider Electric, la marque Proface via Digital Electronics, ceci pour augmenter notre couverture et pour avoir aussi des stratégies d'accès à nos clients plus variées.

Schneider Toshiba Inverter

La success story de l'ATV 11/NC1

- Lancé en septembre 2002 pour remplacer l'ATV 08 (Telemecanique) & le S7/S7E (Toshiba), l'ATV 11 / NC1 bat des records de croissance



Ses performances,
sa taille & son prix
attirent les
nouveaux clients

Schneider
Electric

22

Commentaires

- Un exemple, le produit sorti il y a un an qui s'appelle Altivar 11, il a remplacé l'Altivar 08, nous avons doublé les quantités.
 - ✦ Sous la marque Toshiba, nous avons également doublé la quantité et vous avez le total, ce qui vous montre la façon de travailler. Nous fabriquons environ 700.000 variateurs de vitesse par an, ce qui nous met très loin devant nos concurrents.

Nos partenaires pour les systèmes collaboratifs

- ACT 'L
- Anyware
- Arc Informatique
- Citect
- Digit International
- ECT International
- MDT Software
- Mynah Technologies
- Prosoft Technology
- SDProget
- Software Logistics
- Spectrum Control

Collaborative Automation Partner Program



23

Commentaires

- Nous avons également une stratégie de partenariat et lorsque vous visiterez l'exposition vous verrez un certain nombre de sociétés partenaires qui ont développé des offres avec nous, qui fonctionnent avec nos produits. C'est la responsabilité des forces de vente de Schneider Electric de nouer des partenariats avec des sociétés locales et nos produits sont conçus pour ces partenariats.