



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

Nous avons un business model unique et mondial



➔ **Nous avons une couverture géographique complète**

➔ **Nous avons une stratégie forte de partenariat**

Commentaires

- Pour décrire ce modèle de façon très simple et factuelle, sa principale composante est sa stratégie de partenariat.
- Nous allons apporter à nos clients des solutions grâce à une offre construite de façon à pouvoir être intégrée par un partenaire appelé intégrateur qui va revêtir différentes formes de métiers.
- C'est cette approche par le partenaire qui constitue le caractère différenciant de notre modèle.
- Le deuxième élément de notre modèle est plus connu, c'est une couverture géographique très complète.

Nous avons un business model unique et mondial (suite)

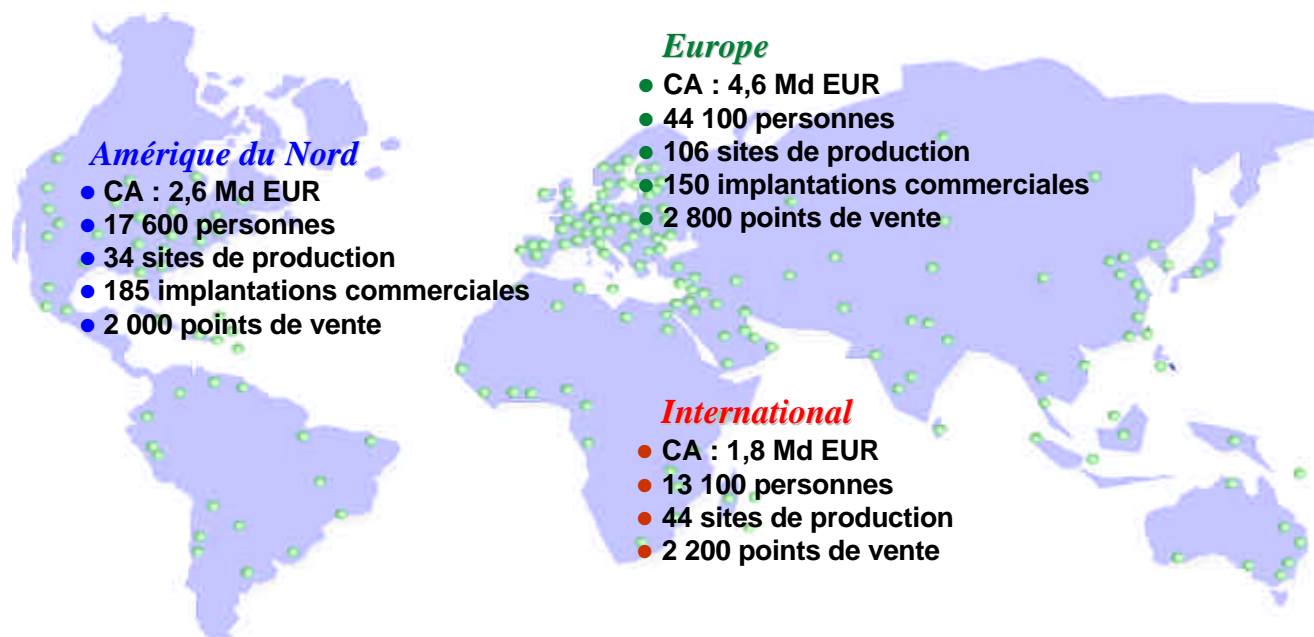


➔ **Nous avons une couverture géographique complète**

- Nous avons réussi à déployer notre business model à l'échelle mondiale et à l'adapter aux spécificités locales dans 130 pays
- Nos produits standards sont disponibles dans le monde entier
- Pour répondre aux attentes des grands clients internationaux et mettre à leur disposition un interlocuteur unique, nous avons créé une structure spécifique pour la vente et les services :
 - **Schneider Global Business Development (SGBD)**

➔ **Nous avons une stratégie forte de partenariat**

Nous nous sommes déployés et adaptés avec succès dans 130 pays



Source : chiffres 2002



44

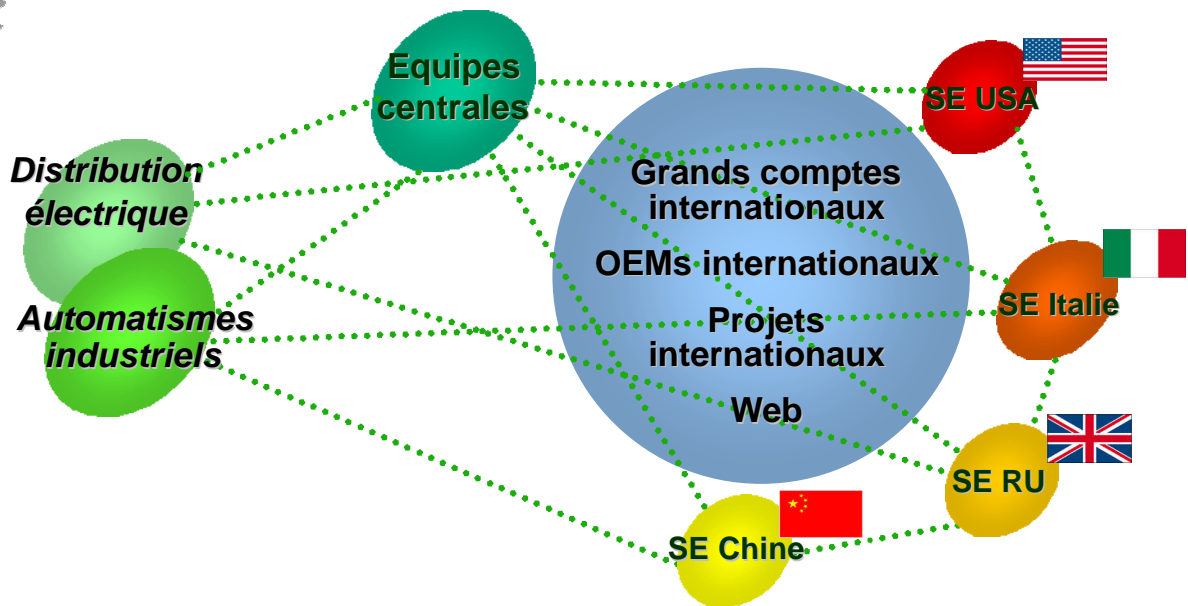
Commentaires

- Il est vrai que nous sommes uniques dans le monde par la répartition de notre couverture et par l'équilibre de nos parts de marché. S'agissant de la répartition entre les trois grandes entités géographiques de Schneider Electric dans le monde, c'est une présence en Europe, historique certes, une présence en Amérique du Nord non négligeable avec des positions de leadership et l'international est principalement pour nous la Chine, l'Asie du Sud-Est et l'Australie. Nous sommes le seul constructeur à avoir une présence aussi équilibrée en termes de parts de marché et en termes de présence dans 130 pays du monde.

Notre couverture géographique complète nous permet de servir nos clients partout



SGBD : une structure internationale dédiée à la satisfaction des clients



Schneider
Electric

45

Commentaires

- Nos clients sont des clients mondiaux et au-delà d'une division du monde en trois parties nous souhaitons apporter à certains d'entre eux une organisation dédiée à leurs besoins.
- Nous avons été novateurs en créant SGBD, Schneider Global Business Development, organisation qui s'inscrit au-dessus des divisions géographiques.
 - ✦ SGBD a identifié 80 clients mondiaux qui se distinguent par leur leadership et leur capacité à produire et à investir dans le monde entier, ainsi que des OEM internationaux.
 - ✦ SGBD suit ses clients mondiaux et leur offre un interlocuteur unique et des correspondants dans tous les pays du monde. Ce réseau que nous avons créé comprend aujourd'hui 400 à 500 personnes réparties dans le monde entier qui sont au service de ces grands comptes.

Nous avons un business model unique et mondial

➔ Nous avons une couverture géographique complète



➔ Nous avons une stratégie forte de partenariat

- Notre business model repose sur des relations pérennes et loyales avec nos partenaires
- Nous partageons des objectifs communs
 - **Nous développons ensemble des outils pour répondre aux besoins des clients**
 - **Nous nous enrichissons mutuellement de notre expertise**
 - **Nous accélérons l'innovation pour le bénéfice de nos clients**
- Nous optimisons notre accès aux clients et aux décideurs



46

Commentaires

- J'ai parlé assez rapidement de notre présence géographique équilibrée dans le monde entier. Je voudrais maintenant revenir de façon plus précise sur ce que nous appelons la stratégie de partenariat qui est vraiment le facteur clé de notre business-model.

Nous avons une stratégie forte de partenariat pour mieux servir nos clients

- **Nous avons des compétences uniques pour développer des produits innovants et à la pointe de la technologie**
- **Nos produits sont conçus pour s'intégrer dans des solutions complètes adaptées aux besoins complexes des clients**
- **Nul ne peut prétendre à être le spécialiste de toutes les applications et les process**
- **Nous capitalisons sur l'expertise spécifique de nos partenaires afin d'accroître la valeur ajoutée pour le client**



Notre solution : allier l'expertise qu'ont nos partenaires des besoins du client avec nos packages produits et logiciels prêts à intégrer



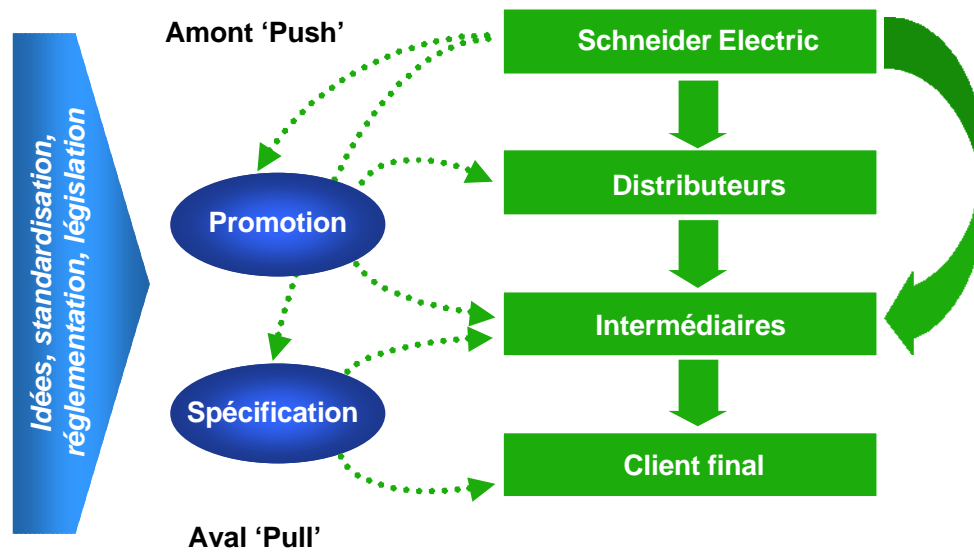
47

Commentaires

- Pour expliquer cette stratégie, il faut bien se rendre compte que nous pouvons avoir la meilleure offre du monde, mais si elle n'est pas portée avec intelligence vers nos clients pour transformer celle-ci en solution, nos clients ayant besoin de solutions, nous n'aurons pas fait notre travail.
- Nous avons des compétences, des expertises à concevoir des produits et des logiciels extrêmement innovants. Nous concevons nos produits pour qu'ils puissent être intégrés dans des solutions complètes adaptées aux besoins de nos clients, cette phase est très importante.
- Le modèle qui consiste à aller apporter une solution aux clients par un partenaire implique qu'en amont nous ayons des conceptions de nos offres qui répondent à ceux-ci et qui donc fassent en sorte que pour l'intégrateur qui va être un spécialiste, nos offres soient faciles à utiliser.
- Elles sont donc conçues dans cette optique.
 - ✦ Nous ne pouvons pas être spécialistes de tout.
 - ✦ Nos clients, qui sont le monde industriel dans son ensemble, ont des besoins extrêmement variés.
 - ✦ Nous choisissons donc délibérément de ne pas être un intégrateur nous-mêmes, mais d'utiliser à chaque fois que nous pouvons le faire, un intégrateur spécialiste dans les besoins du client.
- Notre choix est donc de capitaliser sur l'expertise spécifique de nos partenaires. Ceci implique d'ailleurs que nous ayons choisi nos partenaires. Nous avons choisi quelques stands vous montrant des expertises un peu particulières, mais cela veut dire que notre choix est d'aller apporter des solutions avec un certain nombre de partenaires et choisir ces derniers de façon extrêmement précise.

*Nous ne sommes pas un spécialiste de tout,
mais l'ensemble de nos partenaires le sont*

Notre stratégie de partenariat vise à une approche 'Push-Pull'



Commentaires

- Dans notre choix, nous avons ciblé particulièrement les intermédiaires.
- Vous avez une image de ce que nous appelons la route d'accès au marché de Schneider Electric qui consiste à passer principalement par des distributeurs pour distribuer nos produits, mais dans un certain nombre de cas nous intervenons directement avec l'intermédiaire, le cas des solutions les plus complexes à apporter implique que nous soyons à côté de l'intermédiaire pour traiter le client final.
- Cela implique aussi bien sûr des opérations de promotion et de spécification qui sont importantes. Les clients ne nous choisiront pas simplement parce que nous avons des produits et des solutions adaptés, mais ils ont besoin de connaître nos solutions en amont.
- Nous avons donc des forces importantes et nous renforçons ces équipes de promotion et de spécification.

Nous avons une stratégie spécifique pour les constructeurs de machines

Les machines sont un élément clé dans l'industrie (50% des investissements)

Les fabricants de machines (OEMs) sont notre cible prioritaire

Nous ciblons des applications spécifiques pour développer une position de leader

Notre réponse pour les OEMs : les centres applicatifs

Les OEMs demandent ...

- ➔ Réduction du temps de mise sur le marché
- ➔ Réduction du coût global des machines
- ➔ Amélioration de la performance des machines
- ➔ Augmentation des revenus tout au long du cycle de vie

Ils reconnaissent Schneider Electric pour ...

- ➔ **Un groupe global**
 - Couverture mondiale et stratégie ciblée sur certaines applications / process
- ➔ **Avec une offre large de 'produits'**
 - Couvrant l'ensemble des fonctions d'automatismes
 - Innovante : Transparent Ready™
 - Étendue : toutes les machines
 - Catalogue complet d'automatismes
- ➔ **Intimité avec les OEMs via la conception conjointe des machines**
 - Innovation sur les futures machines
 - Amélioration de la performance
 - Personnalisation
 - Développement de solutions de maintenance



49

Commentaires

- Nous avons une clientèle que nous chérissons particulièrement, la clientèle des constructeurs de machines, appelée aussi OEM. Pourquoi les chérissons-nous particulièrement ? Parce que ce sont des intégrateurs eux-mêmes puisqu'ils fabriquent des machines pour le monde industriel et la moitié des investissements industriels sont des machines.

Notre réponse pour les OEMs : les centres applicatifs

➤ Un centre applicatif est une équipe technique et marketing dédiée à des applications ciblées

- Être un vecteur de croissance
- Accroître la fidélité des OEMs
- Donner la priorité à la performance des machines

➤ Trois facteurs de succès

- Meilleure compréhension des besoins du client
 - suivre l'évolution des besoins du client
 - segmenter le marché et comprendre ses attentes et valeurs
- Meilleure aptitude à collaborer avec les OEMs
 - réactivité locale
 - suivi international
- Meilleure offre pour répondre aux besoins des OEMs
 - approche solutions
 - développement de produits et process d'adaptation

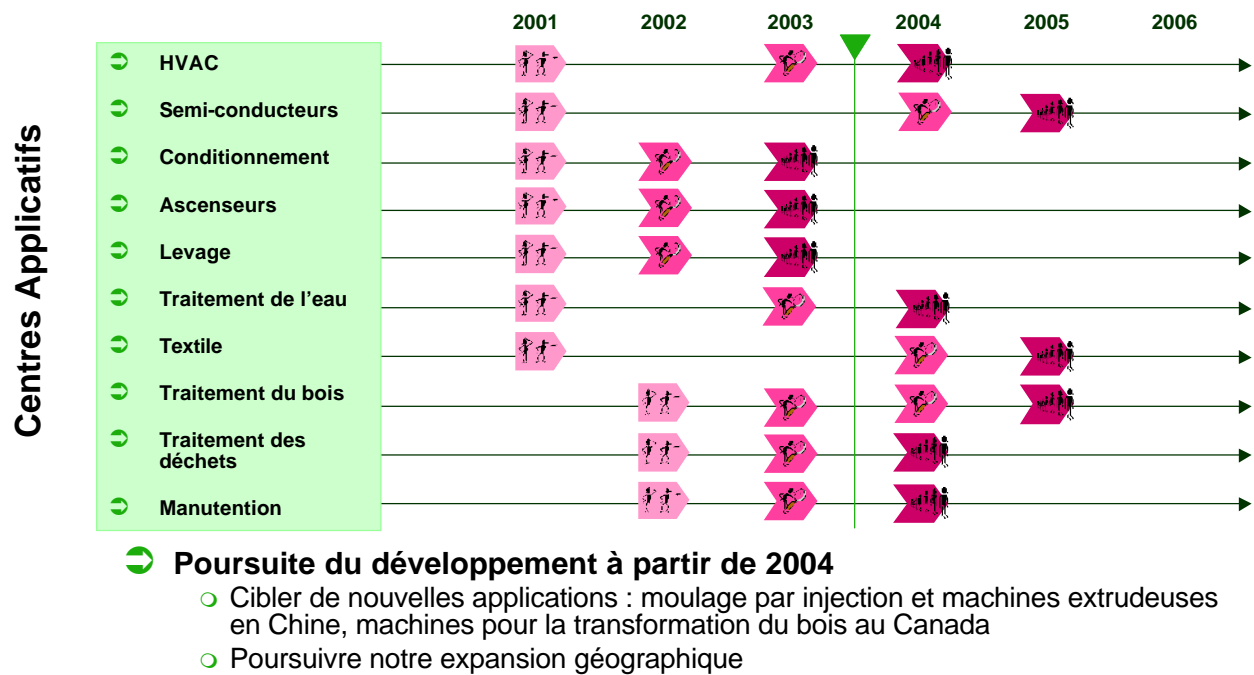


50

Commentaires

- De tout temps, nous avons fait des efforts particuliers vers ces clientèles.
- Nous avons également, à l'intérieur de la population des fabricants de machines, des points d'intérêt particuliers. Ces fabricants de machines cherchent avant tout que nous allions vite dans nos mises de produits sur le marché et que nous offrions des solutions réduisant les coûts globaux des machines, que nous augmentions leur productivité et leurs revenus au long du cycle de vie.

Applications couvertes aujourd'hui



Commentaires

- Je vais revenir un peu en détail sur ce que nous avons fait en particulier.
- Nous avons choisi un certain nombre de secteurs appelés à un développement particulièrement significatif dans le monde de la construction de machines, secteurs particuliers sur lesquels nous avons développé des centres applicatifs. Ce sont des équipes techniques et commerciales localisées un peu partout dans le monde et destinées à être très proches des fabricants de machines de façon à comprendre ce qu'ils souhaitent et à parler leur langage.
- Nous avons ciblé des applications, dans le domaine de la climatisation HVAC, les semi-conducteurs, le conditionnement, les ascenseurs, le levage, le traitement de l'eau, le textile, le traitement du bois, les déchets et la manutention.
- Ces secteurs étaient appelés à se développer et nous avons donc décidé de créer ces centres applicatifs où nous avons des équipes avec des gens compétents et ensuite de faire essaimer ces centres dans le monde entier.

Nos centres applicatifs dédiés au levage : une expertise reconnue

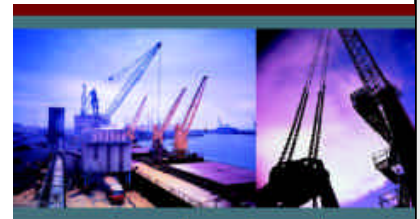
- Ressources : équipe marketing & technique
- Niveau local : équipe pays de 25 membres couvrant les activités commerciales et produits
- Niveau mondial : communauté de 10 pays répartis sur trois continents et partageant outils, savoir-faire et solutions pour mieux servir les clients

➤ Réalisations

- Outils promotionnels : brochures - guides de solutions & présentations promotionnelles (références)
- Outils techniques : logiciels d'aide à la sélection des produits, ouvrages experts, descriptions des fonctions et des machines



**Résultats 2002 : marché en baisse de 5%
Ventes Schneider Electric en hausse de 5%**



Commentaires

- Nous avons commencé ce déploiement il y a deux ou trois ans. Par exemple aujourd'hui nous avons une équipe centrale de 25 personnes localisées en Espagne qui ont réussi à essaimer dans quelques pays le levage, un secteur attractif.

Nos centres applicatifs dédiés au levage : un réseau mondial



Commentaires

- Nous avons donc créé en Espagne un centre mère et nous appelons les différentes unités réparties dans les pays les centres filles constitués d'équipes un peu plus petites réparties dans quelques pays où le métier du levage est un métier important.
- Nous constituons des réseaux de communautés qui sont en fort développement. Nous pensons que c'est la bonne façon de se rapprocher de nos clients fabricants de machines.

Notre stratégie de partenariat au service d'un projet d'infrastructure



Nouveau barrage d'Anseremme



- ➔ **De 1996 à 2005, réalisation de la distribution électrique et du contrôle-commande de 15 sites sur la Meuse**
 - La Meuse traverse la Belgique sur 125 km (depuis la France vers les Pays-bas)
 - Chaque site a 1 barrage et jusqu'à 2 écluses
 - 6 sites ont une centrale hydroélectrique adjointe
- ➔ **Pour le Ministère wallon de l'Équipement et des Transports (M.E.T.)**
- ➔ **Conduit par Fabricom GTI**
 - Le plus grand intégrateur du Benelux avec 9 000 personnes en Belgique



54

Commentaires

- Un autre exemple de partenariat, nous avons réalisé un ensemble de contrôle sur 15 sites de régulation de barrages hydroélectriques sur la Meuse.
- Le client final est le Ministère Wallon, l'équipement et les transports.
- La réalisation a été confiée à un partenaire intégrateur, Fabricom GTI, un des plus grands intégrateurs du Benelux. Cela a permis à cet ensemble de barrages sur la Meuse d'avoir une supervision et un contrôle bien meilleurs qu'auparavant.

Notre stratégie de partenariat au service d'un projet d'infrastructure (suite)



Une solution Power & Control

➔ Automatismes Telemecanique

- 75 automates Premium dont 36 « warm stand-by »
- 16 serveurs de supervision Monitor et 55 web clients
- 8 sites reliés par un anneau optique sur FIPIO

➔ Réseaux LAN et WAN Ethernet TCP/IP

- LAN par site avec automates et supervision
- WAN inter-sites dédié au contrôle-commande
 - Modems sur lignes privées maillées, cuivre et fibre optique avec fonction de redondance
 - Visualisation inter-sites par web clients Monitor
 - 7 web clients Monitor décentralisés (maintenance, exploitation, hydrologie)



➔ Distribution électrique Merlin Gerin

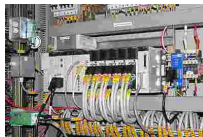


55

Commentaires

- Notre stratégie d'accès aux marchés repose donc sur le partenariat avec des personnes spécialistes des applications et des process.
- Nous sommes des experts dans l'offre de produits et de logiciels et c'est la combinaison du fabricant et du partenaire intégrateur qui est à même d'apporter à nos clients finaux les solutions qu'ils attendent.

Notre stratégie de partenariat au service d'un projet d'infrastructure (suite)



Les bénéficiaires clients

- ➔ **Augmentation de la disponibilité des équipements**
- ➔ **Simplification de la maintenance**
 - Standardisation du contrôle-commande des sites (limité à 3 variantes d'architecture grâce aux solutions simplifiées au cours du temps)
- ➔ **Communication inter-sites sur Ethernet TCP/IP**
 - Favorise les échanges d'informations entre les gestionnaires techniques (hydrologie, maintenance, exploitation)
 - Ouvre de nouvelles opportunités
 - **Constitution d'une base de données pour la modélisation mathématique du fleuve, en vue de sa régulation globale**
 - **Transfert des alarmes vers la GMAO**

Commentaires

- Le succès de ce modèle est réel, nous avons beaucoup de clients s'estimant être plus en confiance avec un partenaire intégrateur spécialiste proche d'eux, allié à un fabricant présent de façon équilibrée dans le monde.
- Bien sûr, ce modèle est développé de façon parfaitement homogène dans le monde. Aujourd'hui, nous trouvons dans tous les pays du monde des équipes travaillant selon la même façon.



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

Nous avons une position unique et gagnante basée sur des fondamentaux solides

➔ **Nous équilibrons notre chiffre d'affaires entre Power & Control**



➔ **Nous plaçons l'innovation au cœur de notre stratégie de différenciation**

- Nous avons une offre cohérente et à la pointe de la technologie
- Nous sommes leader mondial dans un nombre croissant de familles de produits

➔ **Nous donnons le pouvoir à nos clients**

- Notre philosophie Transparent Ready™ favorise les systèmes ouverts
- Nous concevons des produits et des solutions 'Simply Smart', faciles à utiliser



58

Commentaires

Notre développement est basé sur six fondamentaux que nous avons essayé de vous démontrer, peut-être en les effleurant trop peu.

- Premièrement, nous voulons équilibrer notre chiffre d'affaires et notre volume d'activité entre la distribution électrique et les automatismes industriels.
- Deuxièmement, nous investissons énormément en innovation, en recherche et développement. Nous plaçons vraiment l'innovation au centre de nos préoccupations et de nos investissements. Nous pouvons le faire de par notre modèle et notre rentabilité.
- Troisièmement, nous voulons donner le pouvoir aux clients. C'est fondamental, notamment dans une entreprise technique, c'est le client qui doit avoir le pouvoir parce que c'est lui qui utilise à des fins de productivité nos produits.

Nous avons une position unique et gagnante basée sur des fondamentaux solides (suite)



➔ **Nous avons une stratégie forte de partenariat**

- Intermédiaires et partenaires sont clés dans notre business model
- Nous partageons les mêmes objectifs : besoins du client, expertise, innovation
- Nous optimisons notre accès au marché

➔ **Nous avons une couverture géographique complète avec des opérations dans 130 pays**

➔ **Nos performances financières sont parmi les meilleures**

- Rentabilité élevée et résistante aux cycles économiques
- Forte génération d'autofinancement et bilan solide



59

Commentaires

- Quatrièmement, nous avons une stratégie très forte de partenariats et là aussi notre modèle permet de le faire et je dois dire que nos partenariats tant d'accès aux marchés que technologiques sont plutôt des réussites.
- Cinquièmement, nous sommes mondiaux, nous avons une couverture géographique sur 130 pays où nous sommes présents avec des collaborateurs Schneider Electric et non pas des agents. Schneider Electric est partout et est local.
- Enfin, sixièmement, notre performance financière ainsi que notre santé financière sont parmi les meilleures et constituent un fondamental important pour notre développement et notre redéploiement.

Building
a **New Electric**
World

