

Schneider Electric, 170 ans d'*histoire*

De 1836 à nos jours,
toutes les étapes
qui ont conduit Schneider
des Fonderies du Creusot,
"les Maîtres des forges",
à Schneider Electric
le leader de la gestion
de l'électricité et
des automatismes.



Histoire d'un métier

En 170 ans d'existence, Schneider Electric a su remporter de nombreux défis en opérant d'importants choix stratégiques



Sa logique de croissance des dernières années, l'a amené naturellement à renforcer ses positions dans le secteur électrique par l'acquisition d'entreprises riches d'expériences complémentaires dans ce domaine. Avec ses trois marques internationales – Merlin Gerin, Square D et Telemecanique – Schneider Electric est désormais l'un des spécialistes mondiaux en matière d'équipements pour la distribution électrique et les automatismes industriels.

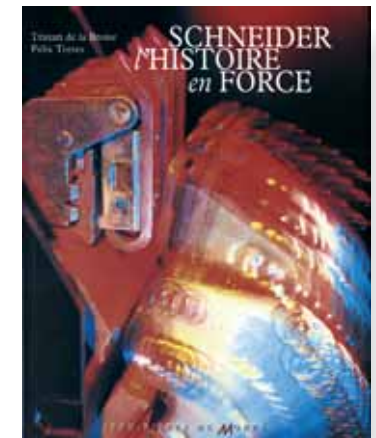
> Pour en savoir plus : cliquer sur les [liens verts soulignés](#) présents dans le texte.

Les informations contenues dans cette rubrique sont issues, en partie, du livre Schneider, l'Histoire en force, de Tristan de la Broise et Félix Torres.

Édité en 1996, ce livre de 492 pages comprend de nombreuses illustrations.

Il est disponible, en français uniquement, aux Editions de Monza, 40, rue Marboeuf - 75008 Paris - France, Tél : 33 (0)1 42 25 71 74, au prix public TTC de 50 euros

Pour en savoir plus, vous pouvez visiter le portail de l'Académie François Bourdon, <http://www.afbourdon.com>



1900 : le métro de Paris à la Bastille

Les dates clés de Schneider Electric



Eugène Schneider

1836-1870 - Les maîtres de l'acier

1836 : la fondation des Etablissements du Creusot

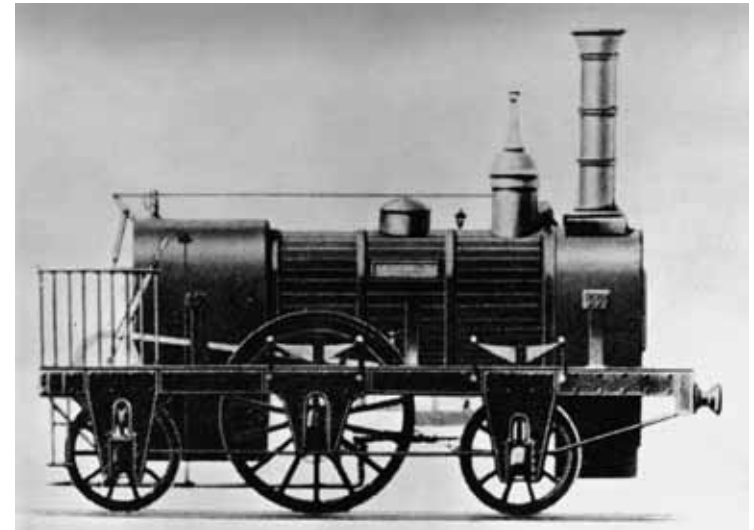
C'est en 1836 que les frères [Adolphe](#) et [Eugène](#) Schneider font l'acquisition des [mines, forges et fonderies du Creusot](#) qui leur permettront de participer à la grande aventure de la Révolution industrielle. Leurs [principaux débouchés](#) sont la métallurgie, la mécanique lourde, les chemins de fer et les constructions navales.

Les "Trente Glorieuses" de Schneider (1840-1870)

Bénéficiant de l'essor considérable de l'industrie au XIXe siècle, les Schneider développent leur activité aussi bien par leurs [choix techniques judicieux](#) que par leur [stratégie relationnelle](#). Fidèle à sa "mission" de chef d'entreprise éclairé, Eugène Schneider instaure aussi dans ses usines une [organisation sociale](#) intégrant les familles à la vie de l'entreprise.



Le Creusot en 1847



1838 : la première locomotive française, la "Gironde"

Les épreuves de 1870

L'année 1870 marque la fin d'une époque : les [bouleversements](#) liés à la chute du Second Empire et des grèves très dures viennent ternir l'image de réussite éclatante dont bénéficiait Schneider jusqu'alors.

> Pour en savoir plus :
cliquer sur les [liens verts soulignés](#) présents dans le texte.

Les dates clés de Schneider Electric

1870-1918 - A la conquête du monde



Visite au Creusot du roi Ferdinand de Bulgarie en 1905



L'école spéciale vers 1910

Révolutions techniques et secteurs porteurs

Fils d'Eugène, [Henri Schneider](#) sait tirer les leçons des épreuves de 1870 et de la supériorité manifeste de l'acier dans le domaine militaire. Les [nouveaux procédés](#) introduits dans les années 1860 et 1870 permettent d'obtenir un acier plus résistant à moindre coût. Schneider innove dans les secteurs de la métallurgie et de la sidérurgie, et devient rapidement l'un des leaders européens dans les domaines de [l'armement](#) et des [travaux d'équipements](#).

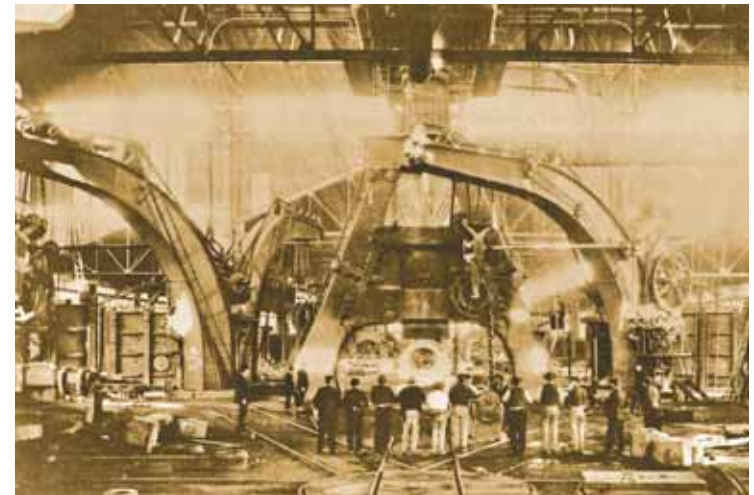
L'économie sociale selon Schneider

La fin du XIX^{ème} siècle et la Belle Epoque voient se renforcer le souci qu'ont les Schneider de [répondre aux besoins de leurs ouvriers](#), tant en matière d'éducation que de protection sociale. Pourtant, ce petit univers de "Schneiderville" ne parvient pas à gommer toutes les tensions sociales, comme en témoigne la [grande grève de 1899](#).

Des ambitions internationales

Au tournant du siècle, [Eugène II](#) opère des [investissements dans de nombreux pays](#). Ceux-ci concernent aussi bien les mines que l'électricité et la sidérurgie. La plus grande part des exportations est due aux succès remportés dans le secteur de l'armement.

A la veille de la première guerre mondiale, Schneider a gagné le pari engagé en 1870 : ses canons sauront rivaliser avec ceux de Krupp.



Marteau-pilon à vapeur de 100 tonnes

> **Pour en savoir plus :**
cliquer sur les [liens verts soulignés](#) présents dans le texte.

Les dates clés de Schneider Electric

1918-1944 - Le temps des incertitudes

Les années folles

Après avoir été l'un des **grands acteurs** de la victoire de 1918, Schneider se trouve confronté à des problèmes de reconversion. C'est alors que sont saisies les opportunités offertes par le développement considérable de l'**électricité**, de l'acier et du béton dans la vie quotidienne.

C'est aussi à cette époque que se créent et prospèrent les entreprises qui sont aujourd'hui les marques de Schneider : Merlin Gerin, Telemecanique et Square D.

Percée en Allemagne et en Europe de l'Est

Après la victoire de 1918, Schneider entame une politique d'implantation en **Allemagne et en Europe orientale**. Le partenariat avec Skoda est l'une des plus belles réussites de cette stratégie.



1923 : Action de la S.A. des établissements Skoda à Pilsen



1922 : Train transportant un turbine de 25 000 kw



Visite du Reichprotektor Von Neurath aux usines Skoda

Les années sombres

Dix ans plus tard, la remontée en puissance de l'Allemagne menace gravement les filiales d'Europe orientale, provoquant la rupture de liens très étroits. Au même moment, la **crise des années 30** et l'arrivée au pouvoir du Front populaire frappent durement Schneider. En 1940-1944, l'occupation de la France par les Allemands place l'entreprise dans une position particulièrement difficile : le mot d'ordre devient **"subir mais résister"**.

> Pour en savoir plus :
cliquer sur les **liens verts soulignés** présents dans le texte.

Les dates clés de Schneider Electric



Logo Schneider dans les années 50

1944-1960 - Un monde nouveau

Reconstruction et renaissance

À la Libération, Schneider doit de nouveau faire face à une crise de reconversion, mais cette fois la France est à reconstruire. Le nouveau maître du groupe, Charles Schneider, abandonne progressivement l'industrie de l'armement au profit des productions civiles. L'entreprise est réformée en profondeur en 1949 afin de faire face aux impératifs du monde moderne.

"Pilote de l'économie nationale"

Charles Schneider veut "s'agrandir, moderniser, rationaliser". Il applique ce credo à tous les secteurs de son entreprise, tant dans la construction, la sidérurgie, l'électricité et le nucléaire que dans sa stratégie de croissance externe et d'exportation.

Ces efforts sont couronnés de succès : en 1959, le général de Gaulle peut déclarer Schneider le "pilote de l'économie nationale".



Le Creusot vers 1950



Forgeage à l'usine du Creusot

Ombres au tableau

Ces points forts indéniables dissimulent cependant des faiblesses lourdes de conséquences : faible rentabilité financière, fragilité des résultats grevés par le niveau élevé des investissements, mais aussi par le déclin de l'industrie lourde. Par ailleurs, la direction du groupe répugne à investir dans la recherche, craint les innovations et refuse de remettre en question ses méthodes de gestion.

> Pour en savoir plus : cliquer sur les liens verts soulignés présents dans le texte.

Les dates clés de Schneider Electric

1960-1981 - L'empire menacé



1971 : Coulée de fonte à la fonderie de Montchanin

Schneider sous influence

La disparition brutale de Charles Schneider en août 1960 provoque une crise de succession. Cette période voit l'entreprise paralysée par le [déclin de ses secteurs clefs d'activité](#), comme la sidérurgie ou les chantiers navals. La victoire des [barons Empain](#), qui prennent le contrôle du groupe en 1969, laisse pourtant espérer un redressement.

Le règne des Empain

Mais le maître du nouveau groupe Empain-Schneider, le baron Edouard-Jean Empain, gère ses affaires à la manière d'un portefeuille d'actions, mettant nettement l'accent sur la rentabilité de court terme.

Les secteurs traditionnels sont de plus en plus en crise et les [diversifications](#) engagées par le baron ne portent pas leurs fruits.

Empain gère et ne développe pas, manquant de la vision stratégique qui permettrait au groupe d'aborder l'avenir avec confiance.

Engourdissement et déceptions

Les diversifications pénalisent la rationalité du développement d'Empain-Schneider tandis que la [crise de la sidérurgie](#) vient aggraver une situation déjà fragile, malgré les bonnes performances enregistrées par [Spie-Batignolles](#) dans le BTP et le génie civil. Ces échecs, et notamment celui de Creusot-Loire, pèsent sur le groupe sans toutefois compromettre son développement : outre Merlin Gerin, qui se rapproche progressivement d'Empain-Schneider, [Jeumont-Schneider](#) offre des perspectives prometteuses.

C'est en 1969 que se crée, aux USA, la société Modicon qui rejoint le groupe Schneider en 1996.



1970 -
Atelier CM4 de montage
de locomotive

> Pour en savoir plus :
cliquer sur les [liens verts soulignés](#) présents dans
le texte.

Les dates clés de Schneider Electric



Les chantiers navals de Dunkerque

1981-2000 - Un nouvel essor

Le temps des ruptures

A son arrivée en 1981, [Didier Pineau-Valencienne](#) commence par [rationaliser l'entreprise](#) en se séparant des activités non stratégiques ou non rentables. Le sort des branches en déclin, notamment la sidérurgie et les chantiers navals, qui suscitent des crises aiguës comme celle de Creusot-Loire, est négocié avec les pouvoirs publics.

La re-fondation

Après avoir consolidé ses bases financières grâce à l'arrivée de [nouveaux actionnaires](#) et à la simplification de ses structures, Schneider entame son redéploiement à la fin des années 80.

Ayant solidement arrimé Merlin Gerin au groupe (1986), Didier Pineau-Valencienne se lance dans une audacieuse [stratégie d'acquisitions](#) marquée par l'intégration de Telemecanique (1988) et Square D (1991).

Le départ de Spie Batignolles, en 1996, parachève le recentrage sur les métiers de l'électricité.

En une décennie, le groupe promis à la faillite a su se transformer en une [entreprise d'envergure internationale](#) spécialiste de la distribution électrique et des automatismes.

"Repousser les frontières"

Devenue Schneider Electric en mai 1999, pour marquer plus clairement son expertise dans le domaine de l'électricité, l'entreprise s'est engagée dans une stratégie de [croissance accélérée](#) et compétitive, pour repousser les frontières de l'offre, les frontières géographiques et culturelles. Elle est portée par un ambitieux projet d'entreprise, Schneider 2000+. Accélérer la [croissance externe](#) et la croissance interne, faire de l'[eBusiness](#) une priorité stratégique, élargir l'offre vers la distribution électrique Ultra Terminal et les communications V.D.I. (voix-données-images) dans le bâtiment intelligent, [innover](#), avec le lancement annuel d'une douzaine de familles de produits sont les axes de progrès majeurs vers lesquels convergent les forces vives de Schneider Electric. A la Présidence de l'entreprise depuis janvier 1999, Henri Lachmann conduit le challenge de l'accélération de la croissance et de l'efficacité des processus et mode de fonctionnement.

> Pour en savoir plus :
cliquer sur les [liens verts soulignés](#) présents dans le texte.

Les dates clés de Schneider Electric

2000-2005 - Construire un nouveau monde électrique



Début 2001, Schneider Electric lance un projet de rapprochement avec Legrand dans le cadre d'une offre publique d'échange amicale sur les titres de cette Société.

A l'issue de cette offre, en juillet 2001, Schneider Electric détient plus de 98% du capital de Legrand, cependant, en octobre 2001, la Commission européenne déclare ce rapprochement incompatible avec le marché commun.

La séparation des deux entreprises se fait en janvier 2002. Fin 2002, les parts détenues par Schneider Electric dans la société Legrand sont revendues au groupe KKR-Wendel.

L'année 2002 est marquée par le lancement d'un programme d'entreprise, baptisé [NEW2004](#), pour New Electric World, et couvrira les années 2002 à 2004.

Ce programme ambitieux et mobilisateur est orienté sur deux axes, croissance et efficacité.

Schneider Electric a ainsi pour objectif de mener une stratégie de différenciation et d'innovation, tout en renforçant ce qui en fait l'unique leader de [la gestion de l'électricité et des automatismes](#).

L'entreprise poursuit sa politique d'[alliances, d'acquisitions et de partenariats](#) dans tous les domaines afin d'[élargir son offre de produits](#) et de services et de renforcer sa présence géographique, notamment en Asie.

Avec la création d'une Direction dédiée, 2002 est aussi l'année de l'engagement de Schneider Electric dans le Développement Durable avec l'élaboration de ses Principes de responsabilité.

En juin 2003, l'acquisition du Groupe d'origine suédoise TAC donne à Schneider Electric une position d'acteur majeur du marché mondial des automatismes du bâtiment.

En août de la même année, Schneider Electric et Clipsal Industries (Holdings) Limited, leader de l'Ultra Terminal, signent un accord pour la création d'une joint-venture à 50/50, dédiée à la fabrication et à la commercialisation de produits de Distribution Ultra Terminale en Asie.

En 2004, Schneider Electric, fait l'acquisition de la totalité du capital de MGE UPS Systems, numéro 3 mondial des alimentations électriques sécurisées.

> **Pour en savoir plus :**
cliquer sur les [liens verts soulignés](#) présents dans le texte.

Les dates clés de Schneider Electric

2000-2005 - Construire un nouveau monde électrique (suite)

D'autres acquisitions ou partenariats techniques ou technologiques viennent élargir l'offre du Groupe : llevo (Suède) dans le domaine des infrastructures de communication haut débit par courant porteur en ligne (CPL), Hyde Park Electronics Inc. (Etats-Unis) dans le domaine des capteurs ultra sons, Leviton Manufacturing (Etats-Unis) pour les systèmes de câblage électrique et électronique pour le marché des infrastructures de Voix-Données-Images (VDI).

L'organisation de l'entreprise évolue pour accélérer l'exécution des plans d'efficacité.

Pour accélérer la croissance, renforcer la coordination et mieux équilibrer les Directions Opérationnelles tout en poursuivant l'internationalisation des équipes, Jean-Pascal Tricoire est nommé Directeur Général Délégué.

En 2004, le Groupe poursuit sa stratégie d'acquisitions ciblées, et acquiert successivement : Kavlico Corporation, société de Solectron Corporation basée en Californie, acteur majeur du marché des technologies de détection ; puis Andover Controls Corporation, une société américaine spécialiste des automatismes et de la sécurité du bâtiment.

La fusion des deux sociétés TAC et Andover Control et l'acquisition de la société américaine Abacus Engineered Systems font de Schneider Electric le leader dans les automatismes, la sécurité des bâtiments et la gestion de la performance énergétique.

En 2004, avec l'acquisition de la société française Dinel, spécialiste de l'optoélectronique, le Groupe conforte sa présence dans les capteurs et actionnaires pour machines répétitives.

Enfin, Schneider Electric cède la participation de 40 % qu'elle détenait dans VA Technologie AG.

Le début de l'année 2005 est marqué par le lancement du nouveau programme d'entreprise [new²](#). C'est à la fois un projet qui s'inscrit dans la continuité afin de poursuivre la mise en œuvre des meilleures pratiques engagées durant les trois précédentes années ; c'est aussi un projet de transformation puisque l'objectif est de faire passer le Groupe de la performance à l'excellence dans les 4 ans qui viennent. Trois priorités ont été dégagées pour new² : la croissance, l'efficacité et les collaborateurs.



> **Pour en savoir plus :**
cliquer sur les [liens verts soulignés](#) présents dans le texte.

Les dates clés de Merlin Gerin



Paul-Louis Merlin, principal fondateur de Merlin Gerin

1920-1950

Fondée en 1920, Merlin Gerin consolide très vite les axes majeurs de son métier, la distribution électrique. Elle s'oriente vers la haute tension et le perfectionnement des premiers disjoncteurs, la constitution d'un solide réseau d'agences de vente et fait preuve d'un intérêt précoce pour la dimension sociale et la formation. Dans les années 80, la société régionale se transforme en un groupe international affirmant sa "maîtrise de l'énergie électrique".

1920 - Paul-Louis Merlin et Gaston Gerin créent les établissements Merlin Gerin pour la construction d'appareillages électriques. Les effectifs sont alors de 38 personnes.

1921 - Lancement de la première gamme de disjoncteurs haute tension dans l'huile.

1920-1935 - 16 agences sont ouvertes en France ainsi que des représentations en Algérie, Tunisie, Belgique, Grande-Bretagne, Italie, Indochine, Maroc, Espagne, Portugal, Pays-Bas, Roumanie, URSS.



La sortie de l'usine en 1925

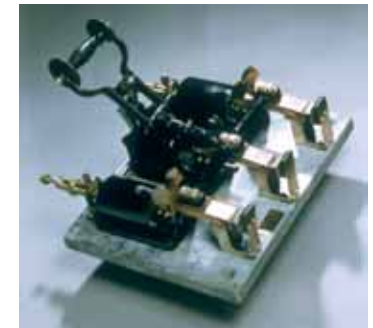
1923-1929 - Création de la Société Amicale de Secours Mutuel (maladie, maternité, décès), de la Caisse de Retraite et d'une école d'apprentissage.

1934 - Des accords sont signés avec la société "Le Matériel électrique S.W." (Schneider Westinghouse)

1937 - Mise au point du disjoncteur pneumatique.



Affiche publicitaire de 1923 réalisée par Andry-Farcy



Disjoncteur basse tension Merlin Gerin en 1920

Les dates clés de Merlin Gerin

1950-1975

Années 50 - Constitution d'un réseau de distributeurs et des premières filiales étrangères. L'activité "Basse Tension" se développe et les premiers disjoncteurs Compact apparaissent sur le marché.

1954 - Accords entre Merlin Gerin et Telemecanique pour la rationalisation de leurs offres.

1960 - Le secteur privé assure 60 % du chiffre d'affaires contre 2 % en 1950. Les effectifs atteignent 8 000 personnes. En basse tension, lancement de la gamme des disjoncteurs DA, développement de l'électronique de puissance (redresseurs, onduleurs) ainsi que des systèmes et automatismes pour le contrôle-commande dans l'industrie nucléaire. Merlin Gerin participe à l'équipement du paquebot "France".

1967 - En haute tension, lancement du premier poste blindé Hexabloc, 245 000 volts. Apparition de la technique de l'hexafluorure de soufre SF6.

1970 - Plan de promotion de l'actionnariat : 3 ans avant la loi.

1974 - En basse tension, naissance de la gamme d'appareillages modulaires Multi 9.

1975 - Prise de participation progressive de Schneider dans le capital de Merlin Gerin.



Paul Merlin, PDG de Merlin Gerin de 1965 à 1975



Paul-Louis et Paul Merlin essayant un matériel hors laboratoire en 1955



Camionnette de démonstration Merlin Gerin

Les dates clés de Merlin Gerin



Annonce Merlin Gerin en 1992

1975-1994

1977-1984 - Le réseau international se construit : création de filiales en Belgique, Brésil, Colombie, Espagne, Finlande, Italie, Japon, Portugal, Singapour, Venezuela.

Années 80 - Les effectifs passent de 13 500 à 30 000 personnes, dont plus du tiers est employé à l'étranger. La croissance annuelle, de l'ordre de 20%, est liée à une série d'acquisitions extérieures dont Magrini en Italie.

1986 - Lancement du Masterpact, disjoncteur basse tension 800 à 6300 A, en boîtier moulé.

1987 - Prise de contrôle de Federal Pacific Electric (FPE) au Mexique, la plus importante filiale de Merlin Gerin hors d'Europe : 1 200 personnes, 5 usines de fabrication, 10 agences de vente, un réseau de 5 distributeurs.

1989 - Didier Pineau-Valencienne prend la présidence de Merlin Gerin secondé par Lucien Blanc et Lorenzo Folio.

1992 - Schneider Electric acquiert 100% du capital de Merlin Gerin qui compte 34 000 personnes et réalise 20 milliards de francs de chiffre d'affaires dont 58% à l'international.

1994 - Regroupement de Merlin Gerin et Telemecanique au sein de Schneider Electric SA.

Les dates clés de Square D



1920 : "Jones est mort",
une annonce publicitaire pour
promouvoir les constituants
de sécurité Square D

1902-1940

Spécialiste nord-américain de la distribution électrique et du contrôle industriel, Detroit Fuse and Manufacturing a démarré ses activités, en 1902, avec les fusibles sous boîtiers et les interrupteurs fusibles en coffrets. C'est la notoriété du D signant les coffrets qui a conduit la société à choisir le nom de Square D.

1902 - La McBride Manufacturing Company est fondée par Bryson D. Horton, ingénieur en électricité. Il reste à sa tête jusqu'en 1928.

1917 - La McBride Manufacturing, devenue Detroit Fuse and Manufacturing, prend son nom définitif de Square D. Le chiffre d'affaires atteint le million de dollars US en 1919.

1926 - Réalisation du premier tableau de distribution électrique.

1929 - Square D se lance dans le contrôle industriel par la fusion avec Industrial Controller Co, de Milwaukee, et dans la production de disjoncteurs sous licence Westinghouse.

1935 - Lancement de sa propre gamme de disjoncteurs, suivie du premier disjoncteur résidentiel.

1936 - Création du Square D Employees Federal Credit Union. Le Square D Credit Union est détenu et géré par le personnel. Il offre de nombreux services bancaires aux employés.



1920 - L'usine Square D de Rivard Street à Detroit



1920 : un poste de travail
dans l'usine
de Detroit - Michigan - USA

Les dates clés de Square D

1940-1970

1948 - Square D emploie 7000 personnes et compte 10 usines en Amérique du Nord. Elle produit la moitié des disjoncteurs utilisés dans l'aviation et compte désormais 43 bureaux régionaux.

1950 - Mise en place du premier plan de retraite pour le personnel des usines de l'Est.

1951 - Création du premier tableau de distribution débrochable.

1955 - Début de la croissance organisée avec 72 bureaux de vente, de nouvelles unités de production, plusieurs centaines de distributeurs et la première implantation en Europe, à Londres, bientôt suivie par des unités en Allemagne, en France et en Italie. Lancement des disjoncteurs QO, puis d'une gamme de relais statiques.

1956 - La Fondation Square D prend en charge l'organisation et l'octroi des aides humanitaires.

1957 - Nouvelles usines de Lexington et d'Atlanta pour la production des tableaux de distribution et des interrupteurs de sécurité.

1964 - La société emploie 10 000 personnes, compte 22 usines.

1966-1967 - Lancement des tableaux I-Line, des démarreurs type S et des disjoncteurs Visi Trip.



Un disjoncteur 30 A - 250 V de Square D



Promotion de la gamme de canalisations électriques préfabriquées I-Line, lors d'une exposition vers 1967

Les dates clés de Square D

1970-1991

1972 - Ouvertures de filiales en Afrique du Sud et en Irlande et mise en place d'un réseau de 400 distributeurs dans 75 pays. 3 sites de production hors USA emploient 3000 personnes.

1977 - Agences à Singapour, Bangkok et Manille. Le chiffre d'affaires dépasse 500 millions de dollars US. Il a doublé en 6 ans.

1978 - Lancement des automates programmables Symax et de Watchdog, système de contrôle de l'énergie.



Le guépard, emblème de Square D, utilisé en communication dans les années 1989-1990, pour symboliser la réactivité de l'entreprise.

1981-1986 - Vaste programme d'acquisition d'entreprises et développement de l'électronique : General Semi-conductors, Ircon, Engineered Systems, Topaz, Lumacell, Ittis corp. KB Denver, Ramsey controls... pour l'acquisition des données, la robotique, les onduleurs, les silicones pour semi-conducteurs, les disjoncteurs sous vide, la vitesse variable...

1984 - Création de l'Award "People Who Make a Difference" qui récompense les employés pour leurs résultats dans le service aux clients et la prise de risque maîtrisée.

1987 - Mise en place d'une organisation par domaine d'activité (Business Units)

1989 - Création de l'Alliance Award for Community Service : chaque année 10 employés sont récompensés pour leur action bénévole au sein d'une communauté. 1 000 \$ sont remis en leur nom à l'association à but non lucratif de leur choix.

1991 - Au moment de son entrée dans Schneider Electric, Square D compte 18 500 salariés, l'entreprise est implantée dans 23 pays et réalise un chiffre d'affaires de 1,65 milliard de dollars US (environ 1,20 milliard d'euros).

Les dates clés de Telemecanique

1924-1930



André Blanchet,
l'un des fondateurs de la
Télemécanique Electrique

Inventeur du premier contacteur en 1924, Telemecanique a rapidement élargi ses activités pour devenir le spécialiste 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.

1924 - Acquisition par Michel Le Gouellec de la "Manufacture d'Appareillage Electrique" qui deviendra la "Télemécanique Electrique" en 1928.

André Blanchet dépose le brevet du premier contacteur sur barreau. La société démarre la production de contacteurs 40 A, minuteriers, distributeurs, boutons-poussoirs, contacts d'arrêt, relais.

1925 - Lancement du premier relais thermique, interrupteurs à flotteur, manomètres.
Intéressement du personnel au chiffre d'affaires.

1926 - Création du Service Après-Vente.
Développement d'agences dans toutes les provinces : Grenoble, Lille, Nantes, Metz, Lyon,...

1928 - Ouverture de la première agence en Belgique, première implantation à l'étranger.



La première usine Telemecanique de Nanterre



1934 : le nouveau contacteur 40 A tripolaire pour courant alternatif

Les dates clés de Telemecanique



1952 : le contacteur-disjoncteur DRT 8 en coffret étanche

1930-1960

1931 - Quinze jours de congés sont accordés à tout le personnel.

1935 - Construction à Nanterre d'une station d'essais à grande puissance pour étudier le pouvoir de coupure des contacteurs. Développement des relais magnétothermiques et du DRT-12.

1937 - L'intéressement au chiffre d'affaires est abandonné au profit d'une prime d'intéressement aux résultats pour l'ensemble du personnel. Parution du premier journal d'entreprise.

1946 - Création du Comité d'entreprise et étude d'un barème des fonctions. Mensualisation de l'ensemble des employés.



1949 : acquisition de l'usine de Rueil-Gare pour la fabrication d'appareillages de moyens et gros calibres

1951 - Création d'un réseau de distributeurs exclusifs en France.

1954 - Signature avec Merlin Gerin d'accords de rationalisation de leurs offres.

1956 - Mise au point de contacteurs haute fréquence.



Une des toutes premières brochures illustrant la commande Telemecanique dans l'industrie

Les dates clés de Telemecanique



Brochure pour le contacteur série D

1960-1988

1960-1970 - Création de 11 filiales : Italie, Pays-Bas, Suède, Portugal, Grande Bretagne, Norvège, Suisse, Canada, Espagne, Danemark et USA.

1963 - La surface de production atteint 61 700 m² avec 12 usines. Les effectifs sont désormais de 4 000 personnes. La société compte 12 filiales hors de France et 240 agents et distributeurs.

1965 - Nouvelles implantations commerciales à Lille, Montpellier, Orléans, Toulouse.

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

Mise au point d'un nouveau tableau débrochable pour la commande centralisée des moteurs, le TM7.

1968 - Intéressement du personnel aux fruits de l'expansion.

1971-1988 - Création de 14 filiales : Afrique du Sud, Australie, Autriche, Colombie, Singapour, Iran, Finlande, Japon, Vénézuéla, Mexique, Grèce, Argentine, Hong Kong et Turquie.

1988 - Avec 14 500 personnes, 32 filiales hors de France et un chiffre d'affaires de 1,2 milliard d'euros, Telemecanique rentre dans Schneider Electric.



Annonce pour la commercialisation de l'Altivar 5

Les dates clés de Schneider Electric

◀ Adolphe Schneider (1836-1845)

Aîné des deux co-gérants de la société en commandite par actions Schneider Frères & Cie, né en 1802, Adolphe est aussi le beau-fils d'un autre actionnaire, Louis Boigues, maître de forges à Fourchambault. Il a longtemps travaillé dans la banque du quatrième co-fondateur, François Sellière. Adolphe prend la haute main sur tous les aspects commerciaux de la société. Résidant à Paris, il tisse des relations politico-financières qui contribueront au succès des Schneider. Il se lance en politique en devenant maire du Creusot en 1841, puis député d'Autun l'année suivante. Sa mort en 1845, suite à un accident de cheval, laisse son frère Eugène seul maître de l'empire en gestation.

◀ Eugène 1^{er} (1836-1875)

Ingénieur particulièrement brillant, directeur de la forge de Montvilliers à 22 ans en 1827, Eugène Schneider devient le maître absolu de l'entreprise en 1845, à la mort de son frère Adolphe. Alliant ses capacités d'ingénieur aux talents relationnels de son frère, "Eugène 1^{er}" est le véritable fondateur de la puissance de Schneider. Industriel énergique et politique avisé, il soutient le futur Napoléon III et devient l'un des piliers du régime impérial après 1852. Ministre, régent de la Banque de France en 1854, vice-président du Paris-Lyon-Méditerranée, il gère aussi son entreprise selon les principes les plus éclairés de son temps, développant des méthodes paternalistes inspirées des idées saint-simoniennes. La chute de l'Empire en 1870 met fin à sa carrière politique. Il consacre cependant ses dernières années à la création d'un acier capable de rivaliser avec celui des canons de Krupp.

◀ Mines, forges et fonderies du Creusot

En 1836, les Schneider se portent acquéreurs au Creusot d'une fonderie, d'une chaudronnerie et de vingt forges à main. Le site, déjà ancien, est exploité depuis 1502. Mais c'est dans la seconde moitié du XVIII^e siècle que l'activité d'extraction s'est intensifiée avec la construction des premiers hauts fourneaux, produisant de la "fonte au coke". La réussite est immédiate : dès 1840, le Creusot fournit 40 000 tonnes de houille, 6 000 tonnes de fonte et autant de fer par an. Il emploie alors 1250 ouvriers et 600 mineurs, sur une population totale de 4 000 habitants.

◀ Principaux débouchés

L'époque à laquelle les Schneider reprennent le site du Creusot est historiquement la plus favorable pour les activités d'extraction de charbon et de minerai de fer. Ce sont les débuts de la Révolution industrielle en France. D'immenses débouchés s'ouvrent pour les produits métallurgiques, permettant enfin d'amortir les équipements : chemins de fer, métallurgie, mécanique lourde, constructions navales et constructions d'ouvrages en fonte. Les chemins de fer sont la première activité stratégique des Schneider. Très vite, ce nouveau moyen de transport s'impose comme la grande révolution technique du siècle : en 1871, l'usine aura livré 1440 locomotives dans le monde entier. Les constructions navales prennent aussi leur essor : bateaux à vapeur dotés de coques en fer et de charpentes métalliques. Ces procédés servent également dans l'édifications des ponts, des gares et autres ouvrages de génie civil.

> Cliquer
sur le bouton 
pour replacer
le lien dans son contexte

Les dates clés de Schneider Electric

Des choix techniques judicieux

Très vite, l'innovation s'incarne en un homme, François Bourdon, né en 1797. Appelé par les Schneider à la direction de leurs ateliers de constructions mécaniques en 1837, après une expérience d'ingénieur aux USA, il met au point un bateau à vapeur, invente et développe le marteau-pilon à vapeur, procédé révolutionnant l'outillage de forge et permet à Schneider de décupler ses rendements.

Après une brève carrière politique au Creusot, il crée les laminoirs à tablier élévateur, des machines soufflantes à grande vitesse... Au faite de la gloire, il meurt en 1865 en achevant les essais d'un monte-charge hydraulique.

Une stratégie relationnelle

Le secret de la réussite des Schneider tient aussi dans leur "système" : une stratégie familiale, relationnelle et sociale, à laquelle s'ajoute un souci constant d'innovation. Stratégie familiale, symbolisée par la forme juridique de l'entreprise et la répartition de la majorité du capital entre les membres de la famille Schneider. Stratégie relationnelle, fondée sur l'ouverture progressive du capital à de nombreux partenaires, généraux, politiciens et hommes d'affaires. Stratégie politique enfin, car les Schneider se créent un réseau puissant d'amitiés dans les cercles du pouvoir. Eugène devient ainsi l'un des piliers du Second Empire et l'un des proches de Napoléon III.

Organisation sociale

Le Creusot, modeste ville de 6000 habitants en 1846, voit passer sa population à 22 000 habitants en 1872.

Un sur deux travaille pour Schneider.

La stabilité de l'emploi jointe à une discipline "à la fois ferme et paternelle" font naître un certain attachement pour leur usine chez les ouvriers, qui y travaillent souvent de génération en génération. De nombreuses institutions sanitaires et sociales sont mises en place.

La dimension éducative est aussi présente dès 1856, avec la fondation de l'Ecole spéciale formant les cadres de l'usine et préparant aux Arts-et-Métiers d'Aix-en-Provence. Ces structures d'aide sociale améliorent partiellement une condition ouvrière particulièrement dure, même si celle-ci est plus avancée que la moyenne nationale. Les horaires de travail sont de 12 heures par jour, avec un maximum de 8 jours de repos par an. Les salaires sont calculés pour être suffisants, mais sans plus, afin de ne pas encourager le relâchement au travail...

Bouleversements

L'année 1870 commence par une grève générale menée par un ajusteur, Adolphe Assy, qui réussit à cristalliser les mécontentements.

La guerre entre la France et l'Allemagne et la chute de l'Empire viennent aggraver une situation déjà tendue. Jean-Baptiste Dumay, tourneur et républicain, est nommé maire du Creusot et conseille à la direction d'adopter des mesures sociales que celle-ci se refuse à entériner. Dumay, proclame la Commune du Creusot mais après l'intervention des forces de l'ordre, il doit s'exiler à Genève. Définitivement vainqueur, Eugène Schneider réduit la durée de travail à dix heures pour certaines catégories de salariés. Le 10 mai, son fils Henri Schneider est élu à la mairie, où il restera 25 ans.

> Cliquer
sur le bouton 
pour replacer
le lien dans son contexte

Les dates clés de Schneider Electric

◀ Henri Schneider (1873-1898)

Né en 1840, Henri gère son entreprise sous le signe de la continuité, successeur sérieux et travailleur qui hisse sa famille parmi les grands de ce monde. Héritier de l'entreprise de son père et des fonctions publiques détenues par ce dernier, il est régent de la Banque de France, vice-président du Comité des Forges, administrateur des chemins de fer du Paris-Orléans et du Midi, maire du Creusot, conseiller général puis député d'Autun.

D'un caractère difficile à cerner, il aime autant la vie mondaine que l'existence retirée du Creusot. Il se consacre avec ardeur aux questions sociales et fait de son usine-ville du Creusot le symbole du paternalisme éclairé de son époque. Il meurt à Paris en 1898, laissant à son fils Eugène II un empire consolidé par 23 ans de gestion prudente et énergique.

◀ Nouveaux procédés

Schneider continue d'accorder une importance primordiale à l'innovation, perfectionnant le système du marteau-pilon (1878) et s'intéressant à l'électricité dès 1891 - premier pas vers un marché encore balbutiant.

Des ingénieurs brillants, tels Honoré Balzon (travail des pièces d'acier sans soudure et au marteau), Floris Osmond (structure cellulaire des aciers) et Jean Werth (inventeur de l'acier au nickel, pour les blindages), sont à l'origine de la qualité et de l'avance technologique des produits.

D'autres, comme Charles Valrand pour le procédé Thomas, permettent à l'entreprise d'adapter des inventions brevetées par des concurrents. Jean Barba travaille sur les essais et expérimentations des matériaux, activité essentielle au moment où l'acier doux, plus résistant à la traction, plus facile à travailler et plus économique, se substitue définitivement au fer puddlé dans les fabrications d'armement.

Les succès obtenus dans la sidérurgie et l'industrie mécanique sont eux aussi probants : installations de convertisseurs Bessemer, de fours Martin, acquisition du procédé Thomas en 1879...

◀ Armement

Dès 1871, Eugène Schneider reçoit de Thiers la mission de "forger les canons de la revanche". Ce choix stratégique conduit l'entreprise à devenir l'un des plus grands fabricants d'armes à la veille de 1914. Les ingénieurs de Schneider inventent de nouveaux alliages, de nouveaux blindages et des systèmes d'armes supérieurs à ceux de leurs rivaux allemands et britanniques. L'artillerie et les blindages restent les domaines phares du secteur des armements de Schneider, qui rassemble tous ses brevets et compétences afin de proposer à ses clients des systèmes techniques complets.

Si la France est un client important, les exportations prennent vite le pas sur les commandes strictement nationales : blindages de cuirassés italiens, danois, américains, fabrication du célèbre canon de 75, nettement supérieur au "77" allemand et vendu au Mexique, en Uruguay, en Perse, Chine, Bolivie, et au Pérou. A la fin du siècle, l'entreprise possède des représentants dans les principaux pays d'Europe, dans les Etats scandinaves et jusqu'en Amérique latine.

◀ Travaux d'équipements

Schneider reste un leader incontesté dans le domaine des biens d'équipement, assumant la reconstruction des ponts détruits en 1870 et réalisant des prouesses architecturales. Les deux coupes de l'Observatoire de Bordeaux, le grand pont Morand à Lyon et de nombreux autres en Corse, à La Réunion, au Sénégal, au Tonkin, en Roumanie, en Argentine et au Chili. A l'Exposition universelle de Paris, en 1878, la construction de la Galerie des machines, vitrine de la technologie Schneider, constitue un véritable exploit technique : l'ouvrage de 40 000 tonnes couvre 39 000 mètres carrés. La construction de charpentes de gares, florissante sous le Second Empire, se fait plus rare : celles de Caballito en Argentine (1887-1888), de Nancy (1890) et de Santiago du Chili (1895-1897) en sont les derniers exemples.

> Cliquer
sur le bouton 
pour replacer
le lien dans son contexte

Les dates clés de Schneider Electric

▶ Répondre aux besoins des ouvriers

La période de 1867 à 1914 représente l'âge d'or de "l'économie sociale" pour Schneider. Outre des aides à la construction et au logement, l'entreprise se donne pour mission de pourvoir aux besoins de ses ouvriers de leur naissance à leur mort, en multipliant les oeuvres sociales. Ces œuvres se déploient dans plusieurs dimensions : éducatrice, avec la mise en place d'écoles propres à Schneider, chaque étape de l'enseignement déterminant, pour ceux qui ne passent pas à l'étape supérieure, leur place dans l'entreprise : ouvriers, employés de bureaux, ingénieurs... Les jeunes filles ont aussi droit à une "Ecole ménagère", où elles apprennent un métier et à bien tenir une maison.

Outre l'éducation, des institutions plus "sociales" sont créées, comme l'hôpital, la caisse de retraite, une maison de retraite, une maison de famille pour les orphelins, une coopérative d'achat... Il se crée ainsi un lien puissant entre Schneider et ses employés.

▶ Grande grève de 1899

Les dernières années du XIX^{ème} siècle voient s'organiser les mouvements ouvriers (célébration du Premier mai 1890, CGT 1895...) et l'empire Schneider est menacé de troubles sociaux. Le 29 mai 1899 éclate une grève générale.

Un ouvrier fraiseur, Charleux, exhorte ses camarades à se syndiquer et recueille 6 000 adhésions.

Début octobre, l'arbitrage de Waldeck-Rousseau débloque la situation : les promesses faites par Eugène II devront être respectées, mais Schneider peut légalement créer un "contre-syndicat" en inaugurant le système des délégués-ouvriers éligibles, avec 36 ans d'avance sur le Front populaire.

Les derniers soubresauts, en 1900, voient la victoire définitive d'Eugène II : Charleux est chassé en même temps que les principaux agitateurs.

▶ Eugène II (1898-1942)

Né en 1868, élevé par son père dans l'amour du Creusot, Eugène II, se familiarise à 20 ans avec sa future entreprise. Il étudie aussi l'artillerie lourde en Allemagne, et dirige les ateliers de Harfleur.

D'un caractère dynamique, méthodique et travailleur, Eugène II combine stabilité et esprit d'entreprise. Moins porté sur la carrière politique que ses deux prédécesseurs, il est brièvement député et consacre l'essentiel de ses forces à diriger son entreprise à travers les crises et les guerres de la première moitié du XX^e siècle. Confronté à des bouleversements historiques sans précédent pour Schneider, il ne peut empêcher le début de son déclin.

▶ Investissements dans de nombreux pays

Exportant depuis de longues années dans le monde entier, tant pour les constructions (ponts, voies ferrées) que pour l'armement, Eugène II met en place à la fin du XIX^{ème} siècle une stratégie de prise de participation dans des marchés prometteurs (Chine, 1895) ou déjà identifiés comme des clients potentiels forts (Russie, 1897).

Cette grande phase de développement international dure jusqu'en 1914.

Les pays-cibles et les activités sont très divers : Espagne, mines de fer, 1898 ; Suisse, énergie électrique, 1898 ; Italie, aciéries, 1899 ; Argentine, Port de Rosario, 1902 ; Maroc et Algérie, 1903 ; Chili, 1904 ; Bohême, 1904.

A partir de 1910, les partenariats s'intensifient dans le domaine de l'armement, avec des pays alliés de la France (Italie, Russie, Belgique...).

Toutefois, les résultats restent mitigés : les pertes excèdent les profits et la première guerre mondiale, en recentrant l'énergie de Schneider sur l'Europe, l'empêche d'entretenir et de faire fructifier les contacts établis dans les pays plus lointains.

> Cliquer
sur le bouton 
pour replacer
le lien dans son contexte

Les dates clés de Schneider Electric

▶ Grands acteurs de la victoire de 1918

Durant la première guerre mondiale, Schneider est l'un des principaux fournisseurs de l'armée française. A l'instar de très nombreux industriels, l'entreprise accentue son activité en faveur de l'effort de guerre national.

A la victoire, Schneider voit ses implantations de 1914 enrichies de certaines sociétés industrielles allemandes en France confisquées à son profit. Certaines de ces sociétés, survivant à la crise des années 30 et à la Seconde guerre mondiale, deviendront des fleurons du groupe dans les années 50.

Dès 1918, Schneider concentre sa stratégie de développement mondial, qui ne lui a guère apporté de satisfactions, sur une ambition plus européenne, la constitution de partenariats forts avec des industriels d'Europe centrale. Plus que jamais, l'entreprise doit trouver de nouveaux champs d'activités, le secteur de l'armement étant confronté à la brutale crise de reconversion de l'après-guerre.

▶ Electricité

L'électricité est apparue dès la dernière décennie du XIX^{ème} siècle dans la vie de Schneider. En 1914, l'usine de Champagne-sur-Seine, dédiée à cette activité nouvelle, emploie 1200 personnes. Elle est spécialisée dans la fabrication de matériel d'équipement, notamment des transformateurs, générateurs et moteurs de traction. En 1919, cette unité est suffisamment puissante pour se voir confier la construction du barrage et de la centrale de Chancy-Pougny sur le Rhône. C'est le premier aménagement hydro-électrique de Schneider & Cie.

Dans les années 20, l'usine fabrique des moteurs électriques, de l'appareillage pour centrales et locomotives électriques. Mais sa taille n'est plus suffisante et le problème des brevets commence à devenir préoccupant. Schneider choisit de s'adosser à un grand groupe international, Westinghouse Electric International & Co, au moment où se précisent les mouvements de concentration du marché électrique français.


▶ Implantation en Allemagne et Europe orientale

En 1920, Schneider exploite l'avantage de la suprématie française dans une Europe centrale disloquée par la destruction de l'Autriche-Hongrie. Outre le rachat de sites allemands, des partenariats étroits sont noués en Tchécoslovaquie avec les entreprises Skoda, mais aussi en Pologne, en Hongrie, en Autriche et en Yougoslavie. Schneider mène sa percée à l'Est avec l'Union européenne industrielle et financière (UEIF), banque destinée à contrôler les participations industrielles et bancaires acquises à partir de 1919 sur les ruines de l'empire austro-hongrois. Loin d'être uniquement industriels, ces investissements sont en effet partiellement financiers, par l'intermédiaire d'un réseau de banques en Autriche, Yougoslavie et Hongrie. Ces opérations audacieuses répondent à une stratégie internationale d'envergure : toutes ces sociétés sont autant d'armes pour les pays amis de la France (Roumanie, Tchécoslovaquie, Yougoslavie) pour contrer l'Allemagne et ses alliés.

▶ Crise des années 30

Les années 30 marquent la fin de l'éclatante prospérité du groupe Schneider. A la récession économique s'ajoutent les dangers liés aux triomphes politiques de l'Allemagne nazie. En 1938, Schneider doit ainsi se désengager de toutes ses participations en Europe orientale, et notamment des entreprises tchèques, dont Skoda. Suivent rapidement les entreprises polonaises (1940).

Enfin, les nationalisations brutales de 1937 touchent le groupe dans ses œuvres vives, en le privant, selon Eugène II, "d'une partie très importante de son outillage mécanique et de la plupart de ses moyens d'études, de recherches et d'expérimentation". Schneider, qui avait depuis sa fondation fait reposer son avenir sur ses capacités à innover, est soudain paralysé dans ce domaine vital. Un choc dont l'entreprise se relèvera très difficilement, durement frappée par la Seconde guerre mondiale peu de temps après.

> Cliquer
sur le bouton 
pour replacer
le lien dans son contexte

Les dates clés de Schneider Electric

Subir mais résister

En 1940, à la défaite française, le Creusot est en zone occupée. Malgré les pressions allemandes, Eugène II choisit de tourner au ralenti et de réaliser le maximum de commandes civiles françaises. L'administration allemande multiplie les contrôles et limite les productions civiles à leur strict minimum.

Peu à peu, la Résistance s'organise et s'amplifie au sein des usines Schneider. Cette politique coûte cher à ceux qui l'ont choisie : nombreux sont les membres du personnel qui sont déportés.

Schneider paie aussi sa réputation de "marchand de canons" : les Alliés, soucieux de priver les Allemands de l'appoint des usines du Creusot, bombardent celui-ci à deux reprises. Grâce aux liens de Jean et de Charles Schneider avec la Résistance, un troisième bombardement, qui aurait rayé le Creusot de la carte, est évité.

La plupart des installations sont cependant détruites par les Allemands lors de leur retraite en septembre 1944.

Charles Schneider (1942-1960)

Troisième fils d'Eugène II, né en 1898, Charles Schneider succède à celui-ci en 1942. Son frère aîné Henri-Paul était mort en 1918, dans un combat aérien, et Jean avait préféré faire carrière dans l'aviation.

Il s'attelle à la lourde tâche de remettre Schneider sur pied, investissant, modernisant et réformant les structures.

Le revers de cette volonté impérieuse et de ce labeur épuisant est que faute de savoir déléguer, Charles Schneider ne sait pas véritablement préparer son groupe à affronter les défis de l'avenir ; c'est un maître de forges, un homme de devoir et de rigueur plutôt qu'un visionnaire.

"S'agrandir, moderniser, rationaliser"

Vers 1950, le groupe Schneider est un ensemble puissant et complexe formé de la juxtaposition de sociétés aux

activités très diverses. Charles Schneider souhaite renforcer la cohérence de ses entreprises en les regroupant par grands pôles d'activités sous l'autorité d'un holding familial aux effectifs limités. Les différentes sociétés sont réparties en trois grandes filiales : la Compagnie Industrielle de Travaux (CITRA), la Société des forges et ateliers du Creusot (SFAC, future Creusot-Loire en 1970), la Société minière Droitaumont-Bruville. Pour beaucoup d'observateurs, la réforme de 1949 reste cependant inachevée, créant une "famille d'entreprises" plutôt qu'un groupe moderne. A cette réorganisation fondamentale répond la volonté forte de continuer à développer les activités de Schneider, à ouvrir de nouveaux débouchés, à conquérir de nouveaux marchés. Suite aux nationalisations dans le secteur de l'armement, Charles Schneider se désengage des productions militaires et oriente rapidement ses entreprises vers des activités civiles qui deviennent les fleurons du groupe, notamment l'électricité et le nucléaire.

Faiblesses

Charles Schneider est conscient des faiblesses de son groupe, et notamment de la faible rentabilité des investissements considérables réalisés afin de moderniser l'outil de production. De nombreuses sociétés restent en outre très sensibles aux aléas de la conjoncture.

Le contrecoup des nationalisations de 1937 commence à se faire sentir : Schneider ne possède plus la force d'innovation qui avait fait son succès depuis la fondation. Les bénéficiaires sont faibles, et les secteurs-clefs de l'activité de l'entreprise amorcent un déclin inéluctable. La volonté familiale de conserver le contrôle du capital limite les ressources financières.

Enfin, l'état-major de Schneider manque de la vision et du goût du risque qui avaient caractérisé les fondateurs. L'empire vit sur ses acquis, fort de sa supériorité présente et refusant de s'adapter à un monde qui évolue sans lui.

Les dates clés de Schneider Electric

◀ Déclin des secteurs-clefs d'activité

Dans les années 60, la sidérurgie paraît victime d'une fuite en avant impossible à maîtriser. Faute de capacité de financement suffisante, le Creusot doit réduire ses investissements de modernisation et voit croître peu à peu son endettement. Seule l'exportation, notamment vers les pays de l'est, lui permet de maintenir le rythme de ses activités tout en réduisant progressivement ses effectifs. Les constructions connaissent elles aussi des difficultés, avec des coûts structurels affectant profondément la rentabilité de l'entreprise. Les chantiers navals, enfin, souffrent gravement de la crise lorsqu'ils ne sont pas soutenus par l'Etat comme à Dunkerque. A ce déclin historique de ses secteurs-clefs, Schneider ne peut répondre qu'avec des forces limitées en termes de moyens financiers, de cohérence et de commandement. Le "pilote de l'activité nationale" a cessé d'apparaître comme un centre d'attraction et d'organisation industrielle.

◀ Barons Empain (1879-1981)

Les barons Empain, esquisse d'une dynastie (1879-1980)

■ Edouard Empain (1880-1929)

C'est en 1880 que le Wallon Edouard Empain (1852-1929) crée sa première société, comptant sur le besoin croissant de transports en commun dans les villes industrialisées. Très vite, il étend ses activités à divers pays et développe les compétences de son entreprise dans le secteur électrique.

■ Jean Empain (1929-1946)

Né en 1902, Jean Empain prend le pouvoir avec son frère Louis, à la mort de leur père Edouard, en créant le holding "Electrorail". Il n'est pas un "visionnaire conquérant" comme son père, mais assure la pérennité du groupe en le rationalisant et en organisant des sociétés très diverses afin qu'elles puissent fusionner leurs activités en un tout cohérent.

■ Edouard Empain (1946-1967)

A la disparition de Jean, son fils Edouard-Jean est trop jeune pour recueillir sa succession. Le conseil de gérance nomme alors à la tête du groupe Edouard Empain. Amputé de ses activités outre-mer par les décolonisations, Electrorail se recentre sur la France où sa société-phare est SPIE, spécialisée dans la construction de centrales électriques, de matériel ferroviaire, de transport d'énergie et de travaux publics.

■ Edouard-Jean Empain (1967-1980)

Né en 1937, l'héritier se forme pendant 10 ans à la conduite de son groupe, dont il prend la direction en 1967. Il conquiert à l'arrachée, en 1969, la direction de Schneider, mais ne veille guère à la rationalité industrielle de ses décisions. En 1981, il est contraint de céder la présidence du groupe Empain-Schneider à son nouveau directeur-général, Didier Pineau-Valencienne.

◀ Diversifications

Au début des années 70, le groupe Empain-Schneider s'est enfermé, sans axes précis, dans cette industrie lourde dont il remettait en cause la prépondérance à la fin des années 60.

C'est pourquoi, suivant les recommandations du consultant Pierre Sadoc, le baron Empain lance entre 1975 et 1978 une série de diversifications qui se révéleront peu concluantes : rachat des skis Dynamic, des vêtements d'hiver Fusalp, de la société horlogère Jazz, de la Centrale des Particuliers, lancement de VSD, création d'une société de couture avec Ted Lapidus...

Absence de vision industrielle autant que de stratégie globale, chaque société doit envisager son avenir par rapport à elle-même.

> Cliquer
sur le bouton 
pour replacer
le lien dans son contexte

Les dates clés de Schneider Electric

Crise de la sidérurgie

Le grand pôle sidérurgique et mécanique créé en 1966 par Schneider et Marine-Firminy entre en agonie vers le milieu des années 70. Aux espoirs nés d'un ratio de rentabilité exceptionnellement élevé succèdent les désillusions liées aux contrecoups de la crise pétrolière.

Tandis que les autres groupes sidérurgiques se tournent vers l'Etat (qui les réforme en créant Usinor et Sacilor), le groupe Empain-Schneider ne reçoit aucune aide des pouvoirs publics. Un conflit latent se forme entre Empain-Schneider, s'estimant injustement abandonné, et l'Etat, considérant que la situation globale du groupe n'est pas suffisamment alarmante pour légitimer des aides publiques.

En 1980, la nouvelle dégradation du marché mondial de la sidérurgie soulève de réelles interrogations sur l'avenir de Creusot-Loire. Malgré les efforts de rationalisation entrepris par Philippe Boulin, seul directeur général à partir de 1978, la société est structurellement déficitaire et ne peut être sauvée.

Spie-Batignolles

Créée en 1902 par Empain, la société SPIE (Société Parisienne pour l'Industrie des chemins de fer et des tramways électriques) prospère après 1945 sur le marché des canalisations industrielles. En 1968, elle fusionne avec la SCB afin d'atteindre un rang international.

A la suite du regroupement entre Empain et Schneider, SPIE-Batignolles absorbe la CITRA. Les activités du groupe SPIE-Batignolles sont alors réparties en trois départements : Electromécanique ; Bâtiment ; Génie civil.

Le choc pétrolier réduit le marché national mais ouvre d'énormes marchés d'équipement dans les pays pétroliers, prospérité qui prend fin dans les années 80. Peu à peu, l'entreprise développe ses activités électriques où elle rencontre un grand succès ; 24 milliards de francs de chiffres d'affaires en 1989, dont un tiers hors de France, répartis en 48% pour le domaine électrique, 22% pour le bâtiment et

la promotion, 13% pour le génie civil et 12% pour le génie industriel.

En 1997, Schneider effectue la dernière phase de son recentrage en cédant la totalité du capital de Spie Batignolles, reprise à 58% par un RES (Rachat de l'Entreprise par ses Salariés) et à 42% par l'entreprise britannique AMEC.


Jeumont-Schneider

Vers 1960, le Matériel électrique S-W est une société de taille moyenne, avec une rentabilité faible et des moyens limités. Une société du groupe Empain, les Forges et ateliers de constructions électriques de Jeumont (FACEJ), est sensiblement dans la même situation. Les deux sociétés fusionnent en 1963, formant Jeumont-Schneider.

Le bilan de cette opération est positif au plan industriel, mais mitigé au niveau financier.

Dans les années 70, la société se développe fortement, après quelques "mariages ratés" avec CGE-Alsthom et Merlin-Gerin. Sa situation financière se détériore brutalement en 1984, quatre de ses sept divisions principales accusant de lourds déficits - des divisions liées à l'équipement lourd, vecteurs de l'image la plus forte et de l'acquis technique le plus prestigieux.

Une offensive est alors engagée dans le secteur de la téléphonie, mais c'est Matra qui s'impose, ayant la faveur des pouvoirs publics français. Cette activité est cédée à Bosch en 1988, dans le cadre d'une restructuration globale. En 1993, Schneider, qui poursuit son recentrage vers l'électricité, se sépare de Jeumont-Schneider, spécialiste des pompes pour chaudières et les machines tournantes.

> Cliquer
sur le bouton 
pour replacer
le lien dans son contexte

Les dates clés de Schneider Electric

◀ Didier Pineau-Valencienne (1981-1998)

Né en 1931, diplômé d'HEC, "DPV" prend en 1958 la direction de la petite banque du groupe Empain, BPI, et parvient quelques années plus tard à redresser la société Carbonisation et charbons actifs (CECA), filiale commune d'Empain et de Rhône-Poulenc. En 1974, la CECA est vendue et Didier Pineau-Valencienne rejoint Rhône-Poulenc. Après la mise en place des contrôles de gestion, de la direction Stratégie et plan, il dirige les divisions Polymères, Pétrochimie et accède, en 1979, au comité exécutif du groupe.

Fin 1980, il accepte de venir chez Schneider avec pour mission de transformer ce conglomérat disparate en un groupe cohérent et performant, mission qu'il réalise avec succès. A partir de 1988, les activités sont recentrées à un rythme soutenu vers la distribution électrique et les automatismes industriels.

En janvier 1999, Didier Pineau-Valencienne transmet la Présidence à Henri Lachmann et devient Président d'honneur de Schneider, après 18 années consacrées à la re-construction d'une entreprise à la stratégie claire.

"Le dessein que nous nous étions fixé pour faire de Schneider ce qu'il est aujourd'hui est réalisé".

◀ Rationaliser l'entreprise

Le premier objectif de Didier Pineau-Valencienne à son arrivée en 1980 est de rendre sa cohérence à son groupe, en se désengageant notamment de toutes les activités non stratégiques ou non rentables.

Les deux grandes crises des débuts sont les cessions de Creusot-Loire (1984) et des chantiers navals (1986). Pourtant, la nouvelle direction ne faiblit pas, résolue à recentrer l'activité de Schneider sur des métiers d'avenir liés à l'électricité.

Vers le milieu des années 80, le groupe "se rétrécit" encore. L'heure n'est plus aux grands projets, mais à "la recherche d'un rétablissement de la situation financière".

◀ Nouveaux actionnaires

En 1984, Schneider est à la croisée des chemins. S'étant séparée de ses métiers "historiques" de la sidérurgie et des chantiers navals, la société est confrontée à plusieurs possibilités : faut-il tout liquider en reclassant ce qui peut être sauvé dans une autre structure, ou continuer à élaguer en essayant de reconstituer un groupe à vocation internationale à partir de Jeumont-Schneider, Merlin Gerin et Spie-Batignolles ?

La seconde solution est finalement retenue, un certain nombre d'actionnaires ayant été pressentis avec succès : Paribas, nationalisée en 1981, mais surtout Claude Bébéar, président d'Axa, qui sera par la suite rejoint par le groupe Bruxelles-Lambert France, devenu Parfinance, et les AGF qui rejoignent Paribas, en 1986, comme actionnaires de la SPEP, le holding de tête du groupe. A eux quatre, ces actionnaires détiennent 60% du capital.

Fin 99, ce "noyau dur" initial ne représente plus que 8,2 % du capital. Le reste est réparti entre le public (82,8 %), l'autocontrôle (4,8 %) et le personnel Schneider (4,3 %).

◀ Stratégie d'acquisition

Après plusieurs années de rationalisations et d'incertitudes, Schneider peut enfin envisager son avenir avec confiance en 1988, et se "redéployer". Cette stratégie est menée rapidement afin d'atteindre une taille critique qui permettra de faire face aux géants de la construction d'équipements électriques.

Schneider entame alors une croissance externe soutenue marquée par le renforcement de la participation dans Merlin-Gerin (1987) et des acquisitions spectaculaires, Telemecanique (1988) et Square D (1991). Schneider est ainsi devenu l'un des grands mondiaux de la distribution électrique, et des automatismes industriels (intégration de Modicon en 1997).

> Cliquer
sur le bouton 
pour replacer
le lien dans son contexte

Les dates clés de Schneider Electric

◀ Envergure internationale

La fusion des sociétés Merlin Gerin, Telemecanique, Square D et Modicon, devenues les marques de Schneider, conduit à la formation d'un réseau très dense de filiales implantées dans 130 pays. Cet héritage précieux aboutit à la création d'une structure d'envergure internationale, apte à répondre aux besoins spécifiques de ses clients, partout dans le monde. Le développement international des implantations se poursuit régulièrement par la création, chaque année, de nouvelles filiales et sites de production au plus près des marchés.

Cette vision résolument mondiale de sa stratégie pousse Schneider à suivre une dynamique de croissance forte dans une course à la taille critique. "Il y avait 300 segments de marchés mondiaux il y a dix ans. Il en existe 1500 maintenant. Il y en aura 6000 ou 7000 en l'an 2000", prévient Didier Pineau-Valencienne en 1995, ajoutant que "cinq acteurs dans le monde détiendront 80% du marché".

◀ Croissance accélérée

Les mutations rapides de l'environnement économique exigent une grande souplesse d'adaptation de la part de l'entreprise sur ses marchés désormais mondiaux et très concurrentiels.

En 1996, un projet d'entreprise est lancé pour mobiliser l'ensemble des salariés. Ce programme, Schneider 2000, a pour objectif la "croissance compétitive", visant à doubler en 3 ans les performances de la société.

Ses objectifs fondamentaux sont de favoriser le travail par groupe de projets, de raccourcir les chaînes de décision, de partager les expériences, de responsabiliser les collaborateurs...

En 1999, le projet d'entreprise devient Schneider 2000+ pour accélérer la croissance, être encore plus global, plus rapide, plus rentable. Fin 2000, les objectifs initiaux sont dépassés.

◀ Stratégie de croissance externe

Menées à un rythme soutenu, les acquisitions renforcent les leaderships de l'entreprise par l'élargissement de l'offre, sur des zones à fort potentiel de croissance. Les alliances stratégiques accélèrent le développement de nouveaux produits (Schneider Toshiba Inverter pour la variation de vitesse, MGE UPS pour les onduleurs, VA Tech pour la haute tension, JV avec Thomson multimedia pour les courants porteurs...). La volonté de renforcer son offre en distribution électrique ultra-terminale conduit Schneider Electric à acquérir le scandinave Lexel en 1999 et à préparer un rapprochement avec Legrand, leader mondial de la distribution électrique ultra-terminale, début 2001.

1998/1999 marquent l'entrée des sociétés Schyller (prises industrielles) en Italie, Mafelec, en France et Veris Industries, Electrical Switchgear, Power Distribution Services, aux USA.

En 2000, 14 nouvelles sociétés intègrent Schneider et lui apportent 500 millions d'euros de chiffre d'affaires.

- En basse tension, acquisition de Metesan Lexel Elektrik, en Turquie, Prodax, en Hongrie, Crompton Greaves et S&S Power Switchgear, en Inde, May & Steffens en Allemagne, Conlog en Afrique du Sud, Infra + en France, EFI Electronics aux USA.
- En moyenne tension, rachat de Bardin, en France et de Nu-Lec en Australie, avec une offre liée à la fiabilité des réseaux de distribution électrique.
- En contrôle industriel, acquisition de Steeplechase Software et Quantronix aux USA, de Crouzet Automatismes, filiale de Thomson CSF, en France et de Positec, en Suisse, pour renforcer l'offre vers les constructeurs de machines.

◀ Emergence de la eCulture

En 2000, une division e.business est créée pour accélérer les développements de l'entreprise dans le domaine du net. Schneider Electric devient membre du premier portail européen de l'installation électrique Voltimum et du World Wide Web Consortium (W3C), association internationale pour le déploiement des applications, services et standards liés au Web dans l'univers industriel.

Les dates clés de Schneider Electric

Innover

Renouant avec la tradition de ses origines, l'entreprise place sa capacité à innover au coeur de son développement, consacrant annuellement 5% de son chiffre d'affaires à la recherche et développement, qui emploie 3 500 personnes dans 20 pays.

La recherche est toute entière orientée vers les attentes des marchés : l'ambition de Schneider est de proposer des solutions réellement innovantes à ses clients dans l'industrie, les infrastructures, les bâtiments et la distribution publique de l'énergie. Des solutions qui renforcent la facilité de mise en œuvre, la performance des équipements électriques, la flexibilité et la sécurité. Cette dynamique d'innovation conduit au renouvellement de 20% de l'offre chaque année.

Programme d'entreprise NEW2004

Schneider Electric a pour objectif de créer des richesses pour ses quatre bénéficiaires : ses clients, ses actionnaires, ses collaborateurs, et la société civile.

Le programme NEW2004 a été bâti autour des six challenges suivants :

- > Etre plus focalisé Client
- > Etre engagé pour la Qualité
- > Etre plus Global
- > Augmenter l'engagement de ses Collaborateurs
- > Penser Innovation
- > Développer la responsabilité de l'Entreprise à l'égard de la Société Civile.

> **Cliquer
sur le bouton** 
pour replacer
le lien dans son contexte

La gestion de l'électricité et des automatismes

Schneider Electric a pour objectif de mener une stratégie de différenciation, en renforçant ce qui en fait l'unique leader multi-spécialiste dans le domaine du "Power & Control".

- > **Unique dans l'accès au marché,**
- > **Unique par ses produits,**
- > **Unique par ses services,**
- > **Unique par ses marques mondiales et locales à forte notoriété : Merlin Gerin, Square D, et Telemecanique.**

Schneider Electric vise ainsi à améliorer en permanence la qualité de son offre et de ses processus en optimisant ses coûts et son efficacité.

De nouvelles gammes de produits renforcent l'offre de Schneider Electric

- **Dans le domaine de la Distribution Electrique,**
En 2002 Schneider Electric a renouvelé ses gammes de disjoncteurs de puissance Compact C et Masterpact pour la basse tension.
Ces nouvelles gammes permettent à Schneider Electric de proposer une offre complète de solutions pour la distribution électrique basse tension (produits, tableaux et services).
Satia c'est la nouvelle gamme de postes de transformation plus compacts. Ces postes apportent une meilleure protection des transformateurs.
- **Dans le domaine des Automatismes Industriels,**
Six nouvelles gammes de produits ont été lancées dans le domaine du contrôle industriel et des automatismes durant l'année 2002. Communicants et intelligents, ces produits s'intègrent dans des architectures ouvertes et collaboratives.

Les dates clés de Schneider Electric

Poursuite de sa politique d'alliances, d'acquisitions et de partenariats en 2002

■ Japon, Corée, USA, Europe,

Fin 2002, Schneider Electric acquiert le japonais Digital Electronics, leader mondial des produits de dialogue homme-machine. Cette entreprise détient des positions de premier plan au Japon, en Corée, aux Etats-Unis et en Europe. Schneider Electric prend ainsi position sur un nouveau segment de marché en forte croissance.

■ Renforcement en Chine et en Malaisie,

En août 2002, Schneider Electric porte à 100 % sa participation dans Schneider Swire Ltd. qui fabrique et commercialise des équipements de distribution basse tension à Hong Kong et en Chine continentale.

■ En Russie et au Danemark,

En février 2002, acquisition de 90 % de Uralelektro Contactor, société spécialisée dans la fabrication et la commercialisation de contacteurs et de départs-moteurs. Cette société, bénéficie d'un solide réseau de distribution en Russie.

Fin 2002, Schneider Electric reprend Hano Elektrotechnik A/S et Digimatic Aps, deux sociétés spécialisées dans le contrôle des automatismes. Elles constituent désormais le centre de support technique des applications d'automatismes industriels du Groupe au Danemark et sont orientées vers les services aux constructeurs de machines.

■ Partenariat dans les pays du Golfe,

Pour renforcer ses positions sur de grands projets, Schneider Electric a conclu un partenariat avec Danway, filiale à 100 % d'Emirates Holdings, un acteur clé de l'électrotechnique dans le Golfe avec de fortes positions sur le marché de l'eau, de l'énergie, du pétrole et du gaz. L'objectif : fabriquer localement des équipements basse et moyenne tensions pour proposer des solutions à plus fort contenu local et renforcer ainsi la flexibilité et la réactivité.

> Cliquer
sur le bouton 
pour replacer
le lien dans son contexte

new² : notre nouveau programme d'entreprise

L'ambition de new², est de conduire Schneider Electric de la performance à l'excellence.

Schneider Electric capitalise sur ses atouts et se positionne comme un leader en solutions innovantes. L'entreprise identifie des potentiels de progression importants dans 3 domaines : la croissance, l'efficacité, les collaborateurs.

> Dans le domaine de l'efficacité, Schneider Electric va continuer de déployer des méthodes et des outils tels que : Six Sigma, "Lean Manufacturing", Qualité et Analyse de la Valeur. Le Groupe va également engager un projet de transformation de ses processus métiers et informatique. Ce projet passe par la construction d'un "core-system" mondial avec un partenaire. Schneider Electric va aussi rechercher à rééquilibrer ses ressources et ses coûts par rapport au chiffre d'affaires réalisé dans la zone euros.

> Dans le domaine de la croissance, le Groupe va accélérer la mise sur le marché de nouveaux produits, développer de nouvelles activités à fort potentiel de croissance et moins cycliques : automatismes et sécurité du Bâtiment, alimentation électrique sécurisée, Services, Ultra Terminal et poursuivre son déploiement géographique dans les zones en fort développement. Schneider Electric va également poursuivre sa stratégie d'acquisitions ciblées dans des domaines complémentaires à ses métiers mais aussi à fort potentiel.

> Schneider Electric s'engage plus fortement pour la santé et la sécurité de ses collaborateurs. Mais le Groupe cherche aussi à développer les talents et à donner à chacun la volonté d'entreprendre.

> L'ensemble de ces plans d'actions permettra au Groupe de devenir un partenaire remarquable pour ses clients, une entreprise motivante pour ses collaborateurs, un excellent investissement pour ses actionnaires et une entreprise citoyenne.

Building a **New Electric World***



Schneider Electric SA

Siège social :
43-45, boulevard Franklin-Roosevelt
F-92500 Rueil-Malmaison Cedex (France)
Tél. : +33 (0) 1 41 29 70 00
Fax : +33 (0) 1 41 29 71 00
www.schneider-electric.com

* *Construire un nouveau monde électrique*

Mars 2005