

## One

**Après new2 qui aura duré quatre ans, Schneider annonce One, un programme sur trois ans pour réduire le nombre de marques de 120 à 10, et une structure nommée Ecostructure qui permettra à l'ensemble d'une usine de communiquer à tous les niveaux.**

**M**algré la crise, les changements vont toujours de plus en plus vite. Alors que pour son programme new2 Schneider Electric avait prévu une durée de quatre ans, de 2005 à 2008, le nouveau programme au nom de code « One » devra être bouclé dans les trois ans, soit fin 2011.

Avant d'annoncer le nouveau programme, Jean-Pascal Tricoire, Président du Directoire, a tiré le bilan du précédent, histoire de prouver que les objec-

tifs avaient été tenus. Le groupe annonce avoir dépassé l'ensemble des objectifs financiers définis pour la période s'achevant à fin 2008, avec une croissance

organique annuelle moyenne de 10 % (dont 6,6 % pour 2008), une marge EBITA de 15 %... Nous retiendrons que la taille d'entreprise aura dou-

blé entre 2004 et 2008 et que le plus gros marché du groupe, après l'Europe, reste l'Amérique du Nord avec 28 % des ventes. En vrac 36 % du chiffre d'affaires auraient été réalisés dans de nouvelles activités et plus de 50 % proviendraient de l'offre solutions transformant le fournisseur de produits en offreurs de solutions.

En millions d'euros	CA annuel 2008	Croissance organique 2008/2007	CA 4 <sup>e</sup> trimestre 2008	Croissance organique T4 08/T4 07
Europe	8 101	+ 6,0 %	1 992	- 2,3 %
Amérique du Nord	5 053	+ 1,5 %	1 358	- 5,0 %
Asie-Pacifique	3 395	+ 9,6 %	880	+ 1,7 %
Reste du Monde	1 762	+ 19,2 %	483	+ 20,7 %
<b>Total</b>	<b>18 311</b>	<b>+ 6,6 %</b>	<b>4 713</b>	<b>- 0,4 %</b>

En marge de cette présentation, **quelques questions posées à Jean-Pascal Tricoire**

***Vous annoncez être deuxième dans le domaine des automatismes industriels. Comment expliquez-vous ce résultat, quel périmètre prenez-vous en compte ?***

La définition du marché des automatismes industriels intègre aussi bien les automates programmables que les produits de contrôle industriel – départs-moteurs, variateurs de vitesse, dialogue homme-machine, boutons-poussoirs, protection des moteurs (MCC), etc. L'application de cette définition nous place en seconde position dans le domaine des automatismes industriels, ex-æquo avec Rockwell Automation. Nous sommes présents dans le monde entier, avec une bonne répartition géographique, alors que nos concurrents sont principalement concentrés sur une région du monde : Amériques pour Rockwell, Asie pour Mitsubishi.

***Vous annoncez une diminution drastique des Marques actives de 120 à 10 en 2011. Pouvez-vous être plus précis, notamment pour les technologies ?***

Nous avons effectivement engagé un processus de réduction du nombre de nos marques en faveur d'une marque unique, Schneider Electric, pour plus de cohérence.

En parallèle, nous intégrons aussi ces sociétés et leurs technologies dans notre démarche d'offre solutions.

***Dans le cas du contrôle temps réel de mouvements rapides, Elau utilise Sercos III, Schneider se met à Ethernet/IP avec CIP Motion... ferez-vous un seul choix en final ?***

Schneider Electric soutient aussi bien CIP motion que Sercos III qui couvrent chacun des domaines d'application différents. Il n'y a aucune contradiction ou incompatibilité entre les deux.

***Sur le site d'Elau on trouve aujourd'hui une offre de robots parallèles, sont-ils disponibles en France, et ce marché de la robotique vous intéresse-t-il ?***

L'offre robotique d'Elau est disponible partout où cela est nécessaire. Nous sommes intéressés par toute technologie qui nous permet d'offrir les meilleures solutions à nos clients. Bien sûr dans les segments cibles.

***A l'avenir, Citect sera-t-il fondu dans Schneider ? Et Citect devient-il le logiciel de supervision de référence, et unique, de Schneider Electric ?***

## GLOBAL ET SIMPLE. PAS FACILE

Le leitmotiv de Jean-Pascal Tricoire reste « *d'être une société globale et simple* ». De ce côté, il y a encore du travail lorsque l'on voit les stratégies parfois divergentes de sociétés rachetées depuis quelques années, que ce soit Crouzet, Berger Lahr, Elau, Citect... C'est justement l'un des axes d'attaque du prochain programme.

Un programme axé également sur l'efficacité énergétique, un terme à la mode mais dans lequel Schneider n'arrive pas les mains vides, un moyen pour lui de fédérer l'ensemble de son catalogue que ce soit la partie

Distribution électrique héritée de Merlin Gerin, les automatismes et le contrôle d'origines Telemecanique, Modicon, April... ou le centre de données et réseaux via APC plus récemment acquis, sans parler de la partie bâtiment et domotique avec des rachats récents qu'il reste à intégrer.

Cette connexion entre le monde de la génération de l'énergie et la consommation de cette énergie se veut le « fil conducteur » de toute la stratégie. Le nouveau siège social de l'entreprise en étant l'une des façades visibles. Dès l'entrée, la totalité des KW consommés est affichée avec en dessous le gain comparé aux différents

bâtiments abritant les salariés auparavant. Lors de notre passage, fin Janvier, en moins de 30 jours, l'économie était de 33.000 euros. On pourrait rajouter que chaque Kw économisé fait, en réalité, gagner 3 kW au niveau de la centrale électrique productrice.

## LE FIL ECOSTRUCTURE

Ce « fil », Jean-Pascal Tricoire a souhaité lui donner un nom, ce sera l'EcoStructure. Une sorte d'automate de l'information qui connectera tous les systèmes présents qu'il s'agisse d'un bâtiment ou d'un site de production. « *Agir sur la consommation d'énergie, c'est d'abord être apte à mesurer l'énergie,*

*seul ce qui se mesure peut s'améliorer* » explique-t-il.

Il reste à unifier les technologies que vont utiliser les autoroutes connues comme Internet Protocole, Ethernet, SOA ou Web 2.0. Pour y parvenir, les objectifs semblent inatteignables, jugez plutôt, en trois ans les références produits du groupe devraient passer de 800.000 à 400.000 et plus difficile les Marques actives être réduites de 120 aujourd'hui à 10. Même les sites de production seront réorganisés avec 1.000 sites au lieu des 1.400, « *ce qui n'ira pas sans restructuration* » annonce Jean-Pascal Tricoire, sans s'étendre sur le sujet.

Une difficulté qui ne devra pas être réglée uniquement par le regroupement des Marques, la centralisation des services achats et marketing, mais bien par la cohérence de l'ensemble des choix technologiques... Ne doutons pas de la volonté de Jean-Pascal Tricoire d'y parvenir, le bilan de new2 plaide en sa faveur. Schneider ne veut plus faire qu'un - One. ■

En millions d'euros	CA annuel 2008	Croissance organique 2008/2007	CA 4 <sup>e</sup> trimestre 2008	Croissance organique T4 08/T4 07
Distribution Electrique	10 343	+ 7,9 %	2 752	+ 3,9 %
Automatismes et Contrôle	5 313	+ 3,3 %	1 277	- 6,7 %
Energie Sécurisée	2 655	+ 7,8 %	684	- 4,0 %
<b>Total</b>	<b>18 311</b>	<b>+ 6,6 %</b>	<b>4 713</b>	<b>- 0,4 %</b>

Il est clair que nous souhaitons converger vers une seule version. Actuellement, « VijeoCitect » dispose de compléments facilitant son intégration avec Unity et constitue le logiciel de référence pour Schneider Electric. Nous préservons actuellement une version « CitectScada » pour les distributeurs historiques de Citect qui l'utilisent sur des automates concurrents.

### ***Vous annoncez le concept EcoStructure. Est-ce que les automatismes industriels seront connectés à cet EcoStructure ?***

EcoStructure disposera d'un volet « process » qui permettra d'adresser les problématiques d'énergie à travers des architectures d'automation.

### ***Pour la communication entre automatisme et informatique, il existe le MES. Quelle est votre politique dans ce sens et allez-vous intégrer le produit Ampla de Citect à l'offre Schneider ?***

L'offre Ampla répond aux challenges de nos clients et dispose de modules permettant de gérer les flux de production, les temps d'arrêts, etc. Ampla s'intègre à notre offre système et certains outils offrent déjà le partage des bases de données : notre volonté est bien de faire d'Ampla l'offre MES de Schneider Electric.

A titre d'exemple, nos solutions pour les clients dans les métiers des « mines, minéraux et métaux » intègre Ampla, les logiciels de supervision et notre architecture complète de contrôle de procédés. Cette intégration se fait aussi bien pour les versions de design que de « run time ». De plus, Ampla est progressivement intégré dans nos solutions de management de l'énergie comme plate-forme pour aider ces clients à réduire leur consommation totale d'énergie. L'environnement actuel entraîne une forte demande pour ce type de solutions.

### ***Avec le rachat d'UGS par Siemens, on s'attendait à un redoublement d'efforts dans le domaine, qu'en est-il ? Qu'est devenu Dextus associant Dassault Systèmes et Schneider ?***

L'intégration du management du cycle de vie du produit (PLM) dans les systèmes d'automatismes est réellement visionnaire. Cependant, aujourd'hui nos clients ne sont pas demandeurs même si dans le futur ils pensent utiliser cette technologie. De plus, ils demeurent réticents vis-à-vis d'un système « propriétaire ». Nous sommes donc ouverts à toutes les technologies PLM disponibles sur le marché et les équipes Dextus sont aujourd'hui intégrées avec les équipes Schneider Electric Consulting.