



## BILAN 2006-2008



**+ 213 M€**

**Augmentation des achats  
attribués aux PME depuis  
la signature, soit une  
croissance de 42,3 %**



**Jean-Pierre CHARDON**  
SCHNEIDER ELECTRIC  
DIRECTEUR DES RELATIONS INSTITUTIONNELLES

« Schneider Electric a consacré 30 % de son chiffre d'affaires France aux PME, soit plus de 500 M€, dans des domaines aussi variés que les Services, les Solutions et l'Innovation. Cette implication volontariste dans le tissu économique français est le résultat de l'engagement de mobilité positive pris en juin 2006 par la signature d'Eric Pilaud. Ces PME ont apporté leur agilité, leur réactivité et une valeur ajoutée qui a dégagé des gains de compétitivité pour Schneider Electric, ses clients et également pour les PME partenaires. Ce système d'acteurs économiques a permis de montrer de réels avantages concurrentiels en répondant aux besoins des marchés par des innovations introduites au bon moment.

L'étape suivante de ce processus, favorisé par le Pacte PME, va consister à étendre ce partenariat aux entreprises de taille intermédiaire (ETI) en faisant émerger un réseau d'intérêts partagés. Les PME et les ETI impliquées en amont dans les conceptions des Produits et Solutions de Schneider Electric pourront contribuer ainsi aux nouveaux marchés, avec l'objectif de produits à prix compétitifs. Schneider Electric s'inscrit pleinement dans cette stratégie d'accélération des partenariats en proposant des sujets de développements technologiques et commerciaux au travers des outils du Pacte PME. Les résultats actuels déjà encourageants peuvent progresser encore par le renforcement de ces partenariats en associant des grands groupes non concurrents, ce qui permettrait aux PME de mieux construire leur développement dans des secteurs diversifiés et aux grands groupes de réduire leurs coûts d'acquisition.

Schneider Electric s'engage dans le développement de cet écosystème profitable à tous pour relever les défis de demain. »

Achats France hors groupe.

## SUCCESS STORY

**Schneider Electric mobilise son réseau relationnel au service de la croissance de ses PME fournisseurs.**

Lorsque la société pour laquelle il travaille est rachetée par un grand groupe, Olivier Chaland décide de reconquérir son autonomie en créant sa propre entreprise. A l'été 2007, sur les conseils de Schneider Electric qui lui suggère de proposer une offre multimétier pour les prestations R&D et lui présente la société Médiane Système, il lance Medial Concept, épaulé par deux de ses anciens collaborateurs. La jeune pousse propose aux entreprises industrielles une gamme de services dans le domaine mécanique depuis le développement de produits jusqu'à leur industrialisation. Une offre parfaitement complémentaire à celle

de son coactionnaire Médiane Système dont les compétences se concentrent sur l'informatique et l'électronique.

« Ce rapprochement nous a été présenté par Schneider Electric comme une opportunité, se souvient Olivier Chaland. De fait, cette complémentarité a permis à notre petite structure d'exister aux yeux des grands groupes. » Le président de Medial Concept est intarissable sur l'appui offert par Schneider Electric : « Il existe dans ce groupe une authentique culture de la PME. Comme client, Schneider Electric nous fait traiter des projets inscrits dans la

durée qui génèrent du chiffre d'affaires, mais nous rendent aussi plus sereins et nous permettent de nous projeter dans l'avenir. Le groupe nous fait aussi profiter de son réseau relationnel de donneurs d'ordre et d'investisseurs. En marge de notre activité de services, Medial Concept développe un produit propre : un méthaniseur que nous appelons Le Digesteur domestique.

Schneider Electric nous aide à évoluer vers cette culture industrielle en intégrant les différents métiers et nous accompagne dans notre recherche de financements. »