



UNIVERSITÉ EVRY VAL D'ESSONNE

UFR Sciences sociales et de gestion.

Département Histoire.

Mémoire d'histoire économique et sociale.

Soutenu en juin 2011.

Muriel CHARLOT

SCHNEIDER ET CIE, de 1945 à 2010.

Histoire d'une entreprise familiale de bâtiment de
l'Essonne.

Sous la direction de :

Monsieur HATZFELD Nicolas Professeur d'histoire, Université Evry Val d'Essonne.

Monsieur LOUBET Jean-Louis Professeur d'histoire, Université Evry Val d'Essonne

Remerciements

La réalisation de ce mémoire a été rendue possible grâce aux concours de plusieurs personnes, à qui je voudrais témoigner ma reconnaissance.

Je voudrais tout d'abord adresser ma gratitude à monsieur Hatzfeld et à monsieur Loubet, qui ont dirigé ce mémoire, pour leurs conseils judicieux et leur disponibilité.

Je voudrais également remercier madame Schneider, qui a permis l'exécution de ces recherches en ouvrant les archives de son entreprise. Je tiens aussi à exprimer ma reconnaissance aux personnes qui ont acceptés de me consacrer du temps lors des entretiens, et tout particulièrement à monsieur Jean Schneider.

Enfin, j'exprime ma gratitude envers mes amis et ma famille pour leur soutien moral et intellectuel, qu'ils m'ont apporté tout au long de cette aventure ; et plus particulièrement à mes grands-parents, qui ont eu la gentillesse de relire et corriger ce mémoire.

Résumé

La recherche repose sur l'étude de la société Schneider et Cie. C'est aujourd'hui une entreprise de génie climatique, située à Viry-Châtillon, en Essonne. Créée en 1945, par Gustave Schneider, ce n'était alors qu'un petit artisanat. L'entreprise connaît dès lors une croissance considérable. C'est désormais une PME du bâtiment, mais dont la structure est restée familiale. La question à laquelle la recherche se propose de répondre est donc de savoir ce qui a permis l'évolution de cette entreprise. En conséquence, les permanences et les mutations advenues de 1945 à 2010 seront dégagées à travers l'écriture de l'histoire de Schneider et Cie. Cette histoire sera alors analysée sous l'angle économique et social. Trois périodes principales ont donc été retracées. La première concerne les débuts de l'entreprise, de 1945 à 1957. La seconde s'intéresse au développement considérable de cette dernière, de 1957 à 1980. Enfin, la troisième période cherche à comprendre les facteurs mis en œuvre pour assurer la pérennité de Schneider et Cie, de 1980 à aujourd'hui.

Mots-clés : Schneider et Cie. Essonne. PME du bâtiment. Entreprise familiale.

Abstract

The research rests on the study of Schneider and Co. Today, the company is an environmental engineering's company, situated at Viry-Châtillon, in Essonne. Created in 1945, by Gustave Schneider, the company was then just a small company. But the business has gone through a significant growth. From now on, the latter is a building trade's medium-sized business, but which has still a family structure. So, the issue that the research intends to answer is to know what has allowed the evolution of this company. Consequently, the continuities and the changes which happened from 1945 to 2010 will be bringing out through the writing of the history of Schneider and Co. This history will be analyzed from the economic and social angle. Then, three main periods have been outlined. The first one concerns the beginnings of the company, from 1945 to 1957. The second one is about the significant development of the later, from 1957 to 1980. At last, the third period try to understand which factors are used to ensure the durability of Schneider and Co, from 1980 to nowadays.

Keywords : Schneider and Co. Essonne. Building trade's medium-sized business. Family company.

Table des matières

Remerciements	2
Résumé	3
Abstract.....	4
Liste des tableaux.....	7
Liste des figures.....	9
Liste des annexes	10
Introduction.....	11
Les débuts d'une entreprise artisanale : 1945-1957.....	14
La formation de Schneider et Cie.	14
<i>Un artisan au temps de l'Occupation.....</i>	<i>14</i>
<i>Le passage de « Niau et Schneider » à « Schneider et Cie ».....</i>	<i>23</i>
Des conditions propices au développement.	30
<i>Une région sinistrée à reconstruire.....</i>	<i>30</i>
<i>La Reconstruction et les chantiers de Schneider et Cie.</i>	<i>36</i>
De l'artisanat à la petite entreprise.....	46
<i>La croissance des effectifs.....</i>	<i>46</i>
<i>La transformation en société anonyme d'une affaire familiale.....</i>	<i>59</i>
La période d'expansion : 1957-1980.....	64
Les années 1960 : l'acquisition des locaux.....	64
<i>Au 4 rue Argot.</i>	<i>65</i>
<i>Aux 3 et 7 rue Pasteur.</i>	<i>74</i>
Croissances d'une entreprise moyenne.....	85
<i>Clients et travaux.....</i>	<i>85</i>
<i>Une période de prospérité.....</i>	<i>101</i>
La croissance des effectifs.	114
<i>Evolution générale.</i>	<i>114</i>
<i>Les conditions de travail.</i>	<i>125</i>
Pérennité et modernisation d'une entreprise de taille moyenne : 1980-2010.....	136
Les salariés de Schneider et Cie.....	136
<i>Baisse et stabilisation des effectifs.</i>	<i>136</i>
<i>L'amélioration des conditions de travail.....</i>	<i>148</i>
<i>Analyse des accidents du travail.</i>	<i>160</i>
Evolutions et continuités du fonctionnement de l'entreprise.....	168

<i>Une direction qui reste familiale.....</i>	<i>168</i>
<i>L'évolution des marchés.....</i>	<i>175</i>
<i>Maintien et progression des résultats.....</i>	<i>185</i>
Vers la formation d'un groupe ?	195
<i>Dissolutions</i>	<i>195</i>
<i>... et créations de sociétés.</i>	<i>198</i>
<i>La SCI Argot, et les dernières acquisitions de la société.</i>	<i>204</i>
Conclusion	208
Bibliographie	210
Annexes	216

Liste des tableaux

Tableau 1 : Nombre d'employés d'André Niau, de 1942 à 1945.	16
Tableau 2 : Ancienneté des employés d'André Niau, de 1942 à 1945.	17
Tableau 3 : Taux horaires médians d'un compagnon et d'un apprenti d'André Niau de 1942 à 1945 (exprimés en francs constants 1990).	20
Tableau 4 : Chiffres d'affaires et bénéfices de 1942 à 1944 (exprimés en francs constants 1990).	21
Tableau 5 : Inventaire des marchandises au 1er octobre 1945 (en francs courants 1945).	25
Tableau 6 : Nombre de chantiers réalisés dans chaque commune, pour chaque année, par Schneider et Cie, de 1945 à 1954.	38
Tableau 7 : Comparaison du nombre de chantiers menés par Schneider et Cie, et du nombre d'architectes connus pour chaque année, de 1945 à 1954.	40
Tableau 8 : Comparaison du nombre d'architectes de la Reconstruction et du nombre d'architectes total qui ont travaillé pour Schneider et Cie, de 1945 à 1954.	41
Tableau 9 : Chantiers menés par les architectes de la Reconstruction et Schneider et Cie, sur des îlots, de 1945 à 1954.	42
Tableau 10 : Nombre de personnes travaillant à Schneider et Cie, de 1945 à 1957 (moyenne mensuelle des effectifs).	48
Tableau 11 : Nombre de personnes travaillant à Schneider et Cie, de 1945 à 1957 (effectifs en décembre).	48
Tableau 12 : Salaires et nombre d'heures réalisées par les salariés de Niau et Schneider, en décembre 1945 :	50
Tableau 13 : Salaires et nombre d'heures réalisées par les salariés de Schneider et Cie, en décembre 1950 :	51
Tableau 14 : Salaires et nombre d'heures réalisées par les salariés de Schneider et Cie, en décembre 1955 :	52
Tableau 15 : Comparaison des taux horaires pratiqués par Schneider et Cie pour les mois de décembre 1945, 1950 et 1955, (exprimés en francs constants 1990).	56
Tableau 16 : Capital social (exprimé en millions de francs courants) et répartition des parts sociales de Schneider et Cie, de 1946 à 1954.	60
Tableau 17 : Nombre de logements autorisés en Essonne de 1962 à 1969 (en milliers).	87
Tableau 18 : Structure des travaux selon le maître d'ouvrage (entreprises de plus de 20 salariés), en %.	89
Tableau 19 : Capital social (exprimé en francs courants) et répartition des actions de Schneider et Cie, de 1957 à 1980.	112
Tableau 20 : Effectifs de Schneider et Cie, de 1957 à 1980 (effectifs en décembre).	114

Tableau 21 : Effectifs totaux du BTP, de 1962 à 1969 (en milliers et en pourcentage de l'effectif de l'industrie).....	115
Tableau 22 : Travailleurs immigrés de la région parisienne en 1957 et 1968 (en pourcentage des effectifs utilisés par les corps d'Etat).	119
Tableau 23 : L'emploi féminin dans les catégories socioprofessionnelles (en %), de 1962 à 1974.....	120
Tableau 24 : Répartition du personnel de Schneider et Cie entre personnel de bureau et personnel de chantier, entre 1965 et 1980.	121
Tableau 25 : Répartition du personnel de chantier de Schneider et Cie, de 1965 à 1980.....	122
Tableau 26 : Qualifications des ouvriers de Schneider et Cie en 1975.....	123
Tableau 27 : Salaires bruts et taux horaires des heures normales chez Schneider et Cie de 1965 à 1980 (exprimés en francs constants 1990).	125
Tableau 28 : Nombre d'heures normales et nombre d'heures supplémentaires effectuées mensuellement par les salariés de Schneider et Cie, de 1965 à 1980.....	133
Tableau 29 : Evolution de la durée hebdomadaire du travail dans le BTP, de 1960 à 1971.	133
Tableau 30 : Nombre d'entreprises et effectifs du BTP en Essonne, en 1983, par tranches de salariés.	137
Tableau 31 : Salaires médians à Schneider et Cie, de 1980 à 2005.	141
Tableau 32 : Risques prévisibles et moyens de protections.....	163
Tableau 33 : Répartition des AT par nature pour 1979.	164
Tableau 34 : Evolution du nombre d'AT de 1964 à 2001.	167
Tableau 35 : Répartition du capital social entre les actionnaires de Schneider et Cie, de 1980 à 2009.	172

Liste des figures

Figure 1 : Nombre de chantiers réalisés par Schneider et Cie, et chiffre d'affaires correspondants (exprimés en dizaines de milliers de francs constants 1990).	44
Figure 2 : Schéma des liens de parenté entre les associés (en gras) en 1957, de Schneider et Cie.....	61
Figure 3 : Plan de situation des rues Argot et Pasteur, à Viry-Châtillon, en 1967.	64
Figure 4 : Plan d'ensemble du 4 rue Argot à Viry-Châtillon (échelles : 0.01 x 0005 p.m.).	66
Figure 5 : Plan de situation du 4 rue Argot à Viry-Châtillon (échelles : 0.01 x 0005 p.m.).	67
Figure 6 : <i>Croquis du logement</i>	74
Figure 7 : Croquis de l'espace à ne pas encombrer dans la cours de l'immeuble sis 3 rue Pasteur.....	75
Figure 8 : Plan de masse de l'ensemble immobilier du 7 rue Pasteur, et du 6, 8 et 10 rue Argot.	80
Figure 9 : Plan du sous-sol de la partie A de l'ensemble immobilier, du côté du 7 rue Pasteur (1/100°). 81	
Figure 10 : Plan du rez-de-chaussée de la partie A de l'ensemble immobilier, du côté du 7 rue Pasteur (1/100°).....	82
Figure 11 : Plans du 1 ^{er} étage et du grenier des bâtiments de la partie A de l'ensemble immobilier, du côté du 7 rue Pasteur (1/100°).	82
Figure 12 : Chiffres d'affaires de Schneider et Cie, de 1956 à 1980 (exprimés en francs constants 1990).	101
Figure 13 : Bénéfices de Schneider et Cie, de 1956 à 1980 (exprimés en francs constants 1990).	102
Figure 14 : Evolution du chiffre d'affaires du bâtiment et des travaux publics (1950-2000).....	103
Figure 15 : Effectifs de Schneider et Cie, de 1960 à 1980 (effectifs en décembre).....	114
Figure 16 : Effectifs de Schneider et Cie, de 1980 à 2005 (effectifs au mois de décembre).	138
Figure 17 : Comparaison de l'évolution des taux et indices de fréquences entre l'ensemble de l'industrie et le BTP seul.	160
Figure 18 : Evolution comparée du nombre d'accidents du travail par année et des effectifs.....	161
Figure 19 : Chiffres d'affaires de Schneider et Cie, de 1980 à 1999 (exprimés en euros constants 2009).	185
Figure 20 : Bénéfices de 1980 à 2008, exprimés en euros courants 2009.	186
Figure 21 : Evolution de l'activité de construction et d'entretien de bâtiments.	188

Liste des annexes

Annexe 1 : Entretiens.....	217
Annexe 2 : Autorisation de commerce d'André Niau, du 18 octobre 1941.....	354
Annexe 3 : Livre de paye d'André Niau, 1942-1946.....	355
Annexe 4 : Les établissements J. ZELL, et Gustave Schneider.....	356
Annexe 5 : Procès-verbal de l'assemblée générale ordinaire du 24 novembre 1945.....	357
Annexe 6 : Affiches Versaillaises et de Seine et Oise, 1 ^{er} décembre 1945, annonce de la formation de la société Niau et Schneider.	358
Annexe 7 : Quittances de loyers.	359
Annexe 8 : Les destructions de Juvisy-sur-Orge, suite aux bombardements.....	360
Annexe 9 : Périmètre de reconstruction de la commune de Juvisy-sur-Orge, croquis annexé à la décision du 11 janvier 1949. Au 1/2000.....	361
Annexe 10 : Association syndicale de la ville de Juvisy-sur-Orge, plan de remembrement, du 12 juillet 1949. Au 1/2000 ^e	362
Annexe 11 : Livre de paye de Schneider et Cie, 1955-1957.....	363
Annexe 12 : Bilans de 1956 à 1959 (en francs courants).	364
Annexe 13 : Tableau des fiches de payes de décembre 1965.	367
Annexe 14 : Fiches d'embauches de 1972.....	371
Annexe 15 : Carte postale de Schneider et Cie : éléments préfabriqués.....	376
Annexe 16 : Carnet des actions de Schneider et Cie, 1968.	377
Annexe 17 : Nombre d'accidents du travail, par mois et par année, de 1979 à 2009.....	378
Annexe 18 : Résultats de l'entreprise, en 1999 et 2000.....	379
Annexe 19 : Coefficient de transformation du franc d'une année, en franc ou en euro d'une autre année. Déflation par l'indice général des prix à la consommation. Source : Insee.	381

Introduction

Faire l'histoire d'une entreprise peut sembler à premier abord quelque chose de paradoxal. L'entreprise apparaît en effet comme une institution qui ne prend pas en considération sa mémoire, qui rejette les traditions et les héritages, pour pouvoir rénover en permanence ses structures. Mais ce constat d'un dialogue difficile entre histoire et entreprise a évolué. Les choses ont changé. Les entrepreneurs sont désormais conscients de la nécessité de comprendre le passé pour construire l'avenir¹. L'histoire apporte ainsi un élément de compréhension de l'entreprise, de sa logique d'organisation.

Chaque histoire d'entreprise est particulière. Il existe en effet une infinie diversité des comportements et des principes organisationnels régissant une telle institution. L'entreprise est une institution économique, mais pas seulement. C'est aussi une institution sociale, une collectivité. C'est au sein de l'entreprise que s'élaborent de nouveaux comportements sociaux, des cultures nouvelles. L'entreprise doit être considérée comme le principal laboratoire du changement social. L'histoire d'entreprise, faite de manière exigeante, ambitieuse et pluridimensionnelle, permet donc de renouveler des secteurs de l'histoire économique, sociale, technique, culturelle et politique².

En outre, réaliser l'histoire d'une entreprise présente une particularité quant aux archives utilisées. Nombre d'entreprises néglige cependant leurs archives. Si les grands groupes commencent à avoir une politique d'archivage rationnel, beaucoup de petites et moyennes entreprises n'ont pas les moyens d'envisager cette politique. A Schneider et Cie, plusieurs fonds d'archives sont présents. Le plus important se situe à la cave de l'entreprise. Mais les archives sont disséminées à travers les locaux. Des archives sont ainsi retrouvées dans le local d'archives de la comptabilité, ou dans d'autres bureaux. Différents fonds se complètent donc. Il faut donc, dans un premier temps, dresser l'inventaire sommaire des sources disponibles. Les archives ne sont en effet pas classées, et ne portent également pas de nom.

De plus, la gamme des sources et des matériaux est également très variée. Pourtant, de nombreux documents n'ont rien d'originaux en eux-mêmes et on en retrouve des exemples similaires dans toutes les comptabilités d'entreprise. C'est le cas des grands livres, des correspondances, des livres de factures ou des livres de paies, des actes notariés fondateurs de

¹ Colloque d'histoire appliquée aux entreprises, 1985, Blois, *Mémoire d'avenir : l'histoire dans l'Entreprise : actes*, HAMON M., TORRES F., CARON F. et al., Paris : Economica, Saint-Gobain, Public histoire, 1987, 261 p.

² Ibid.

la société ou modifiant ses structures ou son capital social, voire des bilans, des inventaires, des comptes de profits et pertes, des délibérations du conseil de gérance³. L'existence de séries continues permettent dès lors de mener une analyse en profondeur des divers facteurs conditionnant l'activité de l'entreprise. Les archives utilisées sont presque exclusivement celles de Schneider et Cie⁴. En outre, une place est aussi donnée à la mémoire orale.

Faire l'histoire de Schneider et Cie, c'est donc faire l'histoire d'une entreprise de second œuvre technique du bâtiment. Le second œuvre se définit comme l'ensemble des lots ou corps de métier intervenant après la mise en œuvre du gros œuvre. Pour l'entreprise, il s'agit d'abord d'un fonds d'exploitation de couverture et de plomberie, puis plus tardivement, de génie climatique. Mais, l'état de la recherche dans ce domaine est peu avancé. Les ouvrages qui traitent du second œuvre sont en effet très peu nombreux. C'est pourquoi, des ouvrages plus généraux sur l'ensemble du Bâtiment, et même sur le secteur du Bâtiment et des Travaux Publics, sont souvent utilisés. En outre, peu d'historiens se sont intéressés à l'histoire de cette branche de l'industrie. Les ouvrages sont donc surtout le fait d'économistes (tableaux de l'état du Bâtiment sur telle ou telle année), ou de sociologues (ouvrages sur les métiers et les conditions de travail principalement).

Une entreprise de bâtiment présente des spécificités par rapport aux industries classiques. Ces particularités reposent sur les caractéristiques du bien produit, le lieu de production, et la nature du lien entre l'entrepreneur et le client. Ainsi, au lieu de produire des biens donnés dans un lieu de production stable, pour les vendre ensuite aux clients, une entreprise de bâtiment ne construit un ouvrage unique, sur la demande du client, et sur un terrain appartenant généralement à ce dernier. L'histoire de l'entreprise est donc fortement liée à l'histoire locale, à l'histoire du territoire où elle se situe. Schneider et Cie est donc ancrée dans l'histoire de l'Essonne (anciennement la Seine et Oise), et plus globalement, dans celle de l'Ile-de-France.

Le projet, initialement, avait pour ambition de réaliser une histoire totale de Schneider et Cie, de traiter l'évolution de l'entreprise à travers tous les angles d'attaques possibles. Le choix a néanmoins ensuite été fait, au vu des sources disponibles, de ne pas traiter certains aspects plus en profondeur. C'est le cas pour le thème des techniques utilisées, comme pour celui des chantiers réalisés. Les orientations retenues sont quant à elles, celles d'une histoire

³ CARON F., MERGER M., BARJOT D. et al., *Les entreprises et leurs réseaux : hommes, capitaux, techniques et pouvoirs, XIXe-XXe siècles : Mélanges en l'honneur de François Caron*, Paris : Presses de l'Université de Paris-Sorbonne, 1998, 838 p., p. 547.

⁴ C'est pour cette raison qu'il n'est indiqué, dans la suite du mémoire, le lieu de conservation des archives que s'il ne s'agit pas d'archives de Schneider et Cie.

économique et d'une histoire sociale. L'histoire économique interroge surtout la progression de l'entreprise, ses résultats, sa capacité à assurer sa viabilité à travers les différentes époques. L'histoire sociale, pour sa part, tend à analyser l'entreprise comme une microsociété, un lieu de vie où s'élabore peu à peu ses règles et ses usages. Cette question se pose avec d'autant plus de force que Schneider et Cie est une entreprise familiale.

Schneider et Cie connaît une expansion considérable de sa création jusqu'à aujourd'hui. Fondée en 1945, sous la raison sociale « Niau et Schneider », la société n'est alors qu'une tout petite entreprise, fonctionnant sur le système de l'artisanat. La croissance rencontrée par Schneider et Cie lui permet de devenir une entreprise de taille moyenne. Sa taille la positionne d'ailleurs en figure d'exception en Ile-de-France. Peu d'entreprise de Bâtiment de cette taille ont en effet su résister au phénomène de fusion et de regroupements avec les grands groupes de BTP. Schneider et Cie a néanmoins réussi à rester autonome et indépendante. La question fondamentale qui se pose alors est la suivante : quelles sont les permanences et les mutations qui ont permis à une entreprise familiale du bâtiment de s'accroître mais également d'assurer sa pérennité ?

Trois axes directeurs, qui correspondent à trois époques successives, permettent d'apporter des éléments de réponse. La première période est celle de la création de l'entreprise. De 1945 à 1957, les structures de l'entreprise se mettent en place. La société se forme à partir d'un petit artisanat de couverture et de plomberie. Les conditions d'après-guerre, avec la Reconstruction, sont propices au développement de la structure. L'artisanat se transforme donc alors en petite entreprise. La seconde époque est celle d'une expansion vertigineuse de Schneider et Cie. De 1957 à 1980, l'entreprise acquiert les locaux où elle se situe, accroît considérablement son chiffre d'affaires, et augmente sa taille. C'est une période de prospérité unique. Enfin, la troisième époque est celle de la recherche de facteurs de modernisation, afin d'assurer la pérennité de l'entreprise. Le contexte économique, de 1980 à 2010, est en effet plus difficile que celui de la période précédente. Les marchés évoluent, et les effectifs régressent. Dès lors, la société tente de s'orienter vers la formation d'un groupe Schneider.

Les débuts d'une entreprise artisanale : 1945-1957.

La formation de Schneider et Cie.

La formation de Schneider et Cie se fait en plusieurs étapes. La dénomination « Schneider et Cie » remonte à 1947. Cependant, l'entreprise existe déjà en 1945, lorsque Gustave Schneider et André Niau s'associent pour fonder la S.A.R.L. « Niau et Schneider ». Cette société n'est néanmoins pas non plus une création *ex-nihilo*, puisqu'elle repose sur les bases de l'artisanat créé par André Niau en 1941. C'est donc à cet artisanat qu'il convient de s'intéresser si l'on veut comprendre les origines de Schneider et Cie.

Un artisan au temps de l'Occupation.

André Niau ouvre son commerce à Viry-Châtillon, en 1941⁵. Les raisons et les moyens qui lui permettent de créer cet artisanat à cette époque particulière ne nous sont pas connus. Le contexte n'est pourtant pas favorable aux créations d'entreprises ou de commerces. L'Occupation est en effet une période marquée par de nombreuses pénuries, tant au niveau de l'énergie, qu'à celui des matières premières ou encore de la main-d'œuvre⁶. Viry-Châtillon est pour sa part, occupée par les Allemands depuis juin 1940⁷. Aux termes de combats victorieux, ils s'installent dans les bâtiments de l'institut St-Clément, dans le domaine du Piédefer. Beaucoup d'hommes partent alors en province, et la commune fonctionne au ralenti. C'est seulement en août 1944 que la ville est libérée⁸. C'est néanmoins durant ces temps incertains que se met en place et que se développe l'artisanat d'André Niau.

Français, né à Draveil (Seine et Oise), André Niau est alors âgé de 35 ans⁹. Ce dernier demande donc l'autorisation d'ouvrir un atelier artisanal de couverture et de plomberie en 1941. Le décret-loi du 9 septembre 1939 oblige effectivement d'obtenir l'autorisation du préfet pour avoir le droit de créer un établissement commercial, industriel ou artisanal. La requête

⁵ Autorisation de commerce, du 18 octobre 1941, délivrée à André Niau.

⁶ BELTRAN A., *Un siècle d'histoire industrielle en France, 1880-1970 : industrialisation et sociétés*, Paris : SEDES, 1988, 174 p., p. 17.

⁷ BUISSON J., *Viry-Châtillon de 1914 à nos jours*, t.4, La Mée-sur-Seine : AMATTEIS, 1998, 221 p., p. 146.

⁸ BUISSON J., GUERIL M.P., YOUBERT S. et al., *Viry-Châtillon, Une ville et ses maires : deux siècles de l'histoire de Viry-Châtillon à travers le portrait de ses maires*, Archives départementales de l'Essonne, 2000, 112 p., p. 91.

⁹ Déclaration aux fins d'immatriculation n°617 du registre chronologique, déposée le 8 décembre 1941.

d'André Niau est acceptée le 18 octobre 1941, et est signée par Pleven¹⁰. L'artisan doit alors s'inscrire au registre des métiers, conformément à la loi du 27 mars 1934. Sa déclaration aux fins d'immatriculation est ainsi déposée au registre des métiers du tribunal de commerce de Corbeil, le 8 décembre 1941¹¹. André Niau peut dès lors commencer à exploiter son fonds de commerce. Celui-ci se fait à son domicile, sis au 3 rue de Viry, à Viry-Châtillon¹².

Cependant, deux ans plus tard, en 1943, l'exploitation de son commerce ne se fait plus à son domicile. André Niau réside toujours au 3 rue de Viry, mais son exploitation de couverture et plomberie se fait désormais au 3 rue Pasteur, à Viry-Châtillon¹³. Les locaux sont loués à sept copropriétaires, qui appartiennent à la même famille et habitent à Viry-Châtillon. Le bail donne le droit d'occuper une boutique à usage commercial. Elle est située dans la cour, sur la gauche, et il faut y accéder par la porte cochère qui donne sur la rue Pasteur. Les conditions du bail n'autorisent André Niau qu'à y tenir et vendre « des articles et marchandises de vente courante dans l'exercice de la profession de plombier-couvreur, à l'exclusion de tout autre commerce ». Les locaux comportent également une petite cuisine, une arrière-boutique, une cave, ainsi qu'un atelier situé dans la cour, qui était une ancienne tuerie. Il y a également un appartement, situé au premier étage de l'immeuble, sur la droite. Il est composé d'une entrée, d'une cuisine et de deux pièces. Les WC sont communs et situés sur le palier. Le loyer est fixé à un montant annuel de 6 500 anciens francs, payable par trimestres. La location prend effet à partir du 1^{er} octobre 1943.

Cette localisation des activités d'André Niau a une importance pour la suite. En effet, l'entreprise actuelle se situe toujours dans le même immeuble, au 3 rue Pasteur. C'est sans doute ce qui a permis la conservation des plus anciennes archives la concernant. C'est aussi dans ses archives qu'ont été retrouvés les documents concernant l'artisanat d'André Niau. Il s'agit d'ailleurs du seul lieu contenant de tels documents.

Sont ainsi conservés plusieurs livres de paye couvrant cette période. Le livre de paye est un livre où sont reproduites toutes les mentions figurant sur les bulletins de paye des ouvriers employés¹⁴. La durée légale de conservation d'un tel document est alors de deux ans à dater de leur clôture (loi du 27 mai 1941)¹⁵. Le livre de paye fait également l'objet de contrôles.

¹⁰ Autorisation de commerce, du 18 octobre 1941, délivrée à André Niau.

¹¹ Récépissé de déclaration d'inscription au registre des métiers du tribunal de commerce de Corbeil, daté du 8 décembre 1941.

¹² Autorisation de commerce, du 18 octobre 1941, délivrée à André Niau.

¹³ Bail du 3 rue Pasteur, d'André Niau, du 2 novembre 1943.

¹⁴ Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment, *La gestion de la petite entreprise du bâtiment : t.3. L'organisation administrative*, Issy-les-Moulineaux : CAPEB, 1982, 123 p., p. 111.

¹⁵ Livre de paye d'André Niau, 1944-1948.

Le livre de paye qu'utilise André Niau de 1942 à 1946 en porte plusieurs mentions. Au folio 35, se trouve annoté au crayon : « Vu le 10/4/46, le contrôleur »¹⁶. Cette annotation est signée par ce contrôleur. Au folio 37, la mention « Service du contrôle, vérification faite le 10/6/47 » s'accompagne d'un tampon de la caisse des congés payés du bâtiment de la Région parisienne¹⁷. Mais les livres de payes permettent surtout de recenser le personnel employé par André Niau. Ainsi, le tableau suivant récapitule le nombre de personnes présentes pour chaque mois, de mars 1942 (début du premier livre de paye) jusqu'à octobre 1945 (date de la création de la S.A.R.L. Niau et Schneider).

Tableau 1 : Nombre d'employés d'André Niau, de 1942 à 1945¹⁸.

	Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juill.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
1942			1	1	1	1	2	2	2	2	2	0
1943	1	3	2	2	2	2	2	1	3	2	2	1
1944	2	2	2	2	1	0	1	3	5	8	8	7
1945	7	7	8	7	6	6	7	8	7	9		

Tout d'abord, d'octobre 1941 (date de création du commerce) à mars 1942, il n'y a aucune trace de personnes employées par André Niau. Deux hypothèses sont possibles : soit André Niau est seul à faire fonctionner son commerce sur toute cette durée, soit le livre de paye de cette période a été perdu. Plusieurs remarques peuvent ensuite être faites sur ce tableau. Premièrement, on constate que les effectifs employés augmentent. Ils passent d'une personne employée en 1942 à neuf personnes en 1945. André Niau reste donc toujours dans le domaine de l'artisanat, mais commence à se rapprocher des effectifs d'une petite entreprise. Ensuite, cette hausse n'est pas linéaire. Certains mois connaissent ainsi des régressions d'effectifs. Ces effectifs ne sont d'ailleurs jamais stables et varient presque chaque mois. De plus, il faut ajouter que ce tableau ne tient pas compte des fluctuations internes de chaque mois. En effet, une personne présente une partie du mois (même seulement une semaine) est comptabilisée pour tout le mois. On peut enfin dire que les effectifs tournent toujours autour de 1 à 3 personnes par mois jusqu'en août 1944, mais qu'à partir de cette date, ils augmentent pour se stabiliser autour de 7-8 personnes par mois. La coupure coïncide avec la libération de Viry-Châtillon¹⁹. Elle permet sans doute de débiter les premières reconstructions. Cela permettrait alors à André

¹⁶ Livre de paye d'André Niau, 1942-1946.

¹⁷ Ibid.

¹⁸ Ibid.

¹⁹ BUISSON J., GUERIL M.P., YOUBERT S. et al., *Loc. cit.*

Niau d'intervenir sur des chantiers plus nombreux, et donc d'avoir besoin de plus de main-d'œuvre. Il ne faut pas non plus oublier que l'Occupation, au niveau national, a également réduit considérablement la main-d'œuvre française du BTP. Plus de la moitié des effectifs de 1938 est ainsi amputée par les tués, les invalides de guerre, les disparus, les étrangers partis, les prisonniers, les travailleurs en Allemagne ou sur des chantiers allemands en France²⁰.

Après cela, le livre de paye de 1942-1946 permet également de suivre le parcours de chaque personne employée par André Niau. Quatre tableaux ont ainsi été construits pour montrer la présence ou l'absence de chaque personne sur les différentes années. Les noms ont été remplacés par des nombres.

Tableau 2 : Ancienneté des employés d'André Niau, de 1942 à 1945²¹.

1942	Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juill.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
1			x	x	x	x	x	x	x	x	x	
2							x	x	x	x	x	

1943	Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juill.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
1	x	x										
2		x	x	x	x	x	x	x	x			
3		x	x	x	x	x			x	x	x	
4								x				
5									x	x	x	x

²⁰ POUDADE, *Commission consultative des dommages et réparations. Ingérences allemandes dans l'activité industrielle. Monographie A. I. 51. Bâtiment et Travaux publics*, Paris : Imprimerie Nationale, 1948, 24 p., p. 14.

²¹ Livre de paye d'André Niau, 1942-1946.

1944	Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juill.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
1									x	x	x	x
2	x	x	x	x								
5	x	x	x				x	x	x	x	x	x
6				x	x					x	x	
7								x	x	x	x	x
8								x	x	x	x	x
9									x	x	x	x
10										x	x	x
11										x	x	x

1945	Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juill.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
1	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
2						x	x	x	x	x	x	x
5	x	x	x	x								
6								x				
7	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
8	x	x	x	x	x	x	x					
9	x	x	x	x	x	x	x	x				
10	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
11	x	x	x	x	x							
12			x									
13							x	x	x	x	x	x
14								x	x	x	x	x
15									x	x	x	x
16										x	x	x
17										x	x	x
18											x	x

Les tableaux mettent en évidence les personnes présentes sur l'année considérée, et qui étaient également présentes l'année antérieure (en bleu), et celles qui ne l'étaient pas (en noir). On s'aperçoit ainsi que le nombre de personnes présentes l'année antérieure tend à augmenter, notamment sur l'année 1945 : 9 des 18 personnes employées en 1945 l'étaient déjà en 1944. On peut aussi voir que les deux personnes qui travaillent pour André Niau en 1942

CHARLOT Muriel

sont toujours là en 1945. Ensuite, on remarque bien que les personnes ne sont pas présentes toute l'année. Il y a même des cas où elles peuvent être présentes à plusieurs moments dans la même année, mais sans continuité. Finalement, à partir de 1945, certaines personnes sont employées toute l'année sans interruption. Elles sont au nombre de 3 en 1945, et sont représentées en gras dans le tableau de 1945. Cependant, le livre de paye ne laisse transparaître aucune autre information concernant ces personnes, hormis le fait qu'il n'y a que des hommes.

Le livre de paye²² permet par contre de connaître le nombre d'heures travaillées. Il se présente de telle sorte que, 16 colonnes correspondent à 16 jours. Dans chaque colonne est noté à la main, le nombre d'heures travaillées. Les ouvriers d'André Niau travaillent 6 jours par semaine, et plus rarement les 7 jours de la semaine. Les journées travaillées sont en général de 8 heures. Il arrive pourtant parfois que des journées de 9 ou 10 heures soient effectuées. Le maximum est atteint avec 11,5 heures, en juillet 1943. Les salaires sont comptés à la quinzaine et non à la semaine, et les heures travaillées de même. Il est assez difficile de calculer le nombre d'heures travaillées en moyenne par semaine et par personne. Les variations sont en effet assez fréquentes. On peut quand même dégager quelques grandes lignes. De 1942 à 1944, le cas le plus courant est celui des quinzaines de 104 heures, soit 52 heures par semaine. Le travail au-delà des 40 heures réglementaires, fixées en 1936 par le Front populaire, est en effet autorisé²³. La législation de l'augmentation de la durée du travail entamé en 1938 est ainsi poursuivie²⁴. Ensuite, un changement intervient en septembre 1944, après la Libération. La semaine de 6 jours est ramenée à 5 jours. La semaine est alors en général de 40 heures. Il y a donc un abaissement de la durée effective du travail.

Les modifications du nombre d'heures travaillées chaque quinzaine ne permettent pas de connaître un salaire moyen représentatif. C'est pour cette raison qu'il est plus utile de prendre en compte les évolutions des taux horaires. Une distinction se fait entre les taux des heures normales et ceux des heures supplémentaires. La guerre a également apportée des transformations dans ce domaine. Le décret-loi du 12 novembre 1938 abaisse ainsi les taux de rémunération des heures supplémentaires²⁵. Celles-ci ne sont plus payées à un taux majoré de 25 % mais à un taux de seulement 5 à 10 %²⁶. Il devrait donc y avoir une distinction de deux taux différents suivants les heures réalisées par les ouvriers d'André Niau de 1942 à 1944

²² Ibid.

²³ ECK J.F., *Histoire de l'économie française depuis 1945*, 7^e éd., Paris : Armand Colin, 2004, 227 p., p. 14-15.

²⁴ BELTRAN A., *Un siècle d'histoire industrielle en France, 1880-1970 : industrialisation et sociétés*, Paris : SEDES, 1988, 174 p., p. 17.

²⁵ Ibid.

²⁶ ECK J.F., Loc. cit.

(semaines de 52 heures en général). Ce n'est étrangement pas le cas. Toutes les heures sont rémunérées au même taux. Il existe cependant plusieurs taux différents. Ceux-ci sont fonction des personnes. Ainsi, un apprenti a un taux horaire inférieur à celui d'un petit compagnon, dont le taux horaire est lui-même plus bas que celui d'un compagnon.

Tableau 3 : Taux horaires médians d'un compagnon et d'un apprenti d'André Niau de 1942 à 1945 (exprimés en francs constants 1990)²⁷.

	Compagnon	Taux de variation	Apprenti	Taux de variation
1942	15,00 F		11,25 F	
1943	13,09 F	-13 %	09,06 F	-19%
1944	16,48 F	+26 %	10,71 F	+18%
1945	20,78 F	+26%	11,10 F	+04%

Ce tableau est obtenu en prenant les taux horaires médians des compagnons et des apprentis à la fin de chaque année. Tout d'abord, les évolutions des taux horaires d'un compagnon et d'un apprenti se font dans le même sens, mais pas au même rythme. De 1942 à 1943, la baisse du taux horaire est ainsi plus forte pour un apprenti que pour un compagnon. De même, les hausses des années suivantes sont plus faibles pour lui que pour le compagnon. Il en résulte que de 1942 à 1945, un compagnon voit une augmentation de son taux horaire, et donc potentiellement de son salaire. A l'inverse, un apprenti perçoit une légère diminution de ce taux durant la même période. L'écart entre les taux d'un compagnon et d'un apprenti s'est donc accru.

Suite à ces analyses sur les personnes qui travaillent pour le compte d'André Niau, il convient de s'intéresser au fonctionnement de son commerce. Très peu d'informations ont été retrouvées. Dans le livre de paye²⁸, au folio 49 se trouve une enveloppe. Celle-ci contient entre autres une feuille (un brouillon), dont l'en-tête imprimé est le suivant : « installation sanitaire, couverture-plomberie, salle de bains, ramonages-pompes ». Cela correspond bien à l'artisanat de plomberie-couverture qu'André Niau a créé. Les types de travaux alors réalisés ne sont pas connus. En règle générale, les artisans s'occupent surtout de l'entretien et de la réparation de la construction rurale ou de petits pavillons de banlieue. Ils peuvent aussi être sous-traitants sur

²⁷ Livre de paye d'André Niau, 1942-1946.

²⁸ Ibid.

des chantiers plus importants²⁹. L'Occupation a également eu un impact sur les travaux français. Une ordonnance du 19 février 1943 soumet à déclaration « tous les travaux de construction d'un montant inférieur à 100 000 francs, à l'exception des travaux d'entretien de moins de 20 000 francs exécutés par le propriétaire lui-même, les siens, et son personnel de maison »³⁰. Une autre limitation est portée par l'ordonnance du 14 novembre 1943. Celle-ci interdit tous les travaux, quel qu'en soit le montant. Les seules exceptions sont : les travaux de moins de 10 000 francs autorisés par les services allemands compétents, les travaux de plus de 10 000 francs bénéficiant d'une décision de dérogation, et les mesures d'urgence³¹. En outre, la guerre apporte des restrictions au niveau des matériaux et des matières premières, tant pour la fabrication que pour l'importation³².

Le montant des travaux réalisés par André Niau ne sont pas connus. A l'inverse, les données concernant les chiffres d'affaires et les bénéfices ont été conservées.

Tableau 4 : Chiffres d'affaires et bénéfices de 1942 à 1944 (exprimés en francs constants 1990)³³.

Années	Chiffres d'affaires.	Taux de variation.	Bénéfices.	Taux de variation.	Part du bénéfice dans le chiffre d'affaires.
1942	114 288 F		26 750 F		23 %
1943	179 624 F	+57 %	43 805 F	+64 %	24 %
1944	334 949 F	+86 %	66 250 F	+51 %	19 %

Ce tableau met en évidence les croissances du chiffre d'affaires et des bénéfices pour chaque année. La hausse est relativement forte, surtout replacée dans son contexte. Au niveau national, l'activité du bâtiment s'est en effet trouvée peu à peu réduite au cours des années d'occupation. L'entretien des immeubles existants, ainsi que de petits travaux administratifs, industriels et ruraux, bien que très ralenti, ont cependant permis de maintenir une activité dans le bâtiment³⁴. Cette dernière s'est quand même amenuisée. La progression du commerce de plomberie-couverture d'André Niau va donc à l'opposé de cette tendance générale.

²⁹ CACERES B., *Regards sur les métiers du bâtiment*, Paris : Ed. du Seuil, 1955, 189 p., p. 175.

³⁰ POUDADE, op. cit., p. 16.

³¹ POUDADE, Loc. cit.

³² POUDADE, op. cit., p. 13.

³³ Statuts Niau et Schneider, du 20 novembre 1945.

³⁴ POUDADE, op. cit., p. 12.

André Niau crée donc un commerce de plomberie-couverture, à Viry-Châtillon, sous l'Occupation. Son artisanat prospère malgré un contexte de pénurie et de limitations. Il y a ainsi la croissance de plusieurs indicateurs : le nombre de personnes employées, les chiffres d'affaires, les bénéfices. Une rupture se fait en août 1944, avec la libération de la commune. La progression est alors plus soutenue. Le commerce d'André Niau n'est pas touché par l'épuration. Celle-ci concerne pourtant surtout les entreprises créées pendant la guerre³⁵. La fin de la guerre lui permet au contraire de réaliser une association avec un autre homme, Gustave Schneider. Ils fondent ensemble une S.A.R.L. qui prend le nom de « Niau et Schneider ».

³⁵ VOLDMAN D., *La reconstruction des villes françaises de 1940 à 1954 : histoire d'une politique*, Paris : l'HARMATTAN, 1997, 487 p., p. 358.
CHARLOT Muriel

Le passage de « Niau et Schneider » à « Schneider et Cie ».

Gustave Schneider est né le 17 juillet 1896, à Hessingue (Alsace)³⁶. Fils de jardinier, il s'oriente vers le Bâtiment, et est embauché très tôt comme garçon dans une entreprise³⁷. Durant la première guerre mondiale, il est envoyé se battre sur le front russe³⁸. De retour en France, il s'installe à Reims, puis dans le 15^e arrondissement de Paris³⁹. Il se met alors à travailler pour l'entreprise ZELL, qui est « l'entreprise de bâtiment la plus importante de France de l'époque »⁴⁰. Les établissements J. ZELL font notamment de la couverture et de la plomberie⁴¹. Gustave Schneider y est plombier-chauffagiste. Il s'installe ensuite à Viry-Châtillon, dans les années 1928-1929⁴². Il a peut-être eu la « volonté d'avoir un pavillon en banlieue »⁴³. Mais il continue de travailler pour l'entreprise ZELL. La seconde guerre mondiale marque une rupture. Il part comme tout le monde à la guerre. A son retour cependant, il ne souhaite pas retourner travailler pour ZELL. Il quitte donc l'entreprise et décide de se mettre à son compte. Il débauche par la même occasion un métreur de ZELL, pour qu'il assure par la suite les devis et les études⁴⁴. C'est alors qu'il s'associe à André Niau. Les raisons qui ont conduites à cette association ne sont connues ni pour l'un, ni pour l'autre.

Les deux hommes fondent une S.A.R.L., sous la dénomination sociale de « Schneider et Cie », le 1^{er} octobre 1945⁴⁵. La société est établie dans les locaux anciennement loués par André Niau, au 3 rue Pasteur, à Viry-Châtillon. Le bail des lieux se fait au prix de 6 000 francs⁴⁶. La société doit néanmoins rembourser les loyers d'avance remis aux propriétaires des lieux du fonds d'exploitation, à André Niau. Cela s'explique par le fait que la société devient propriétaire du fonds d'exploitation. Le bail ne peut cependant être cédé à la société qu'en 1946, puisqu'il est conclu par André Niau en 1943 pour une durée de 3 ans⁴⁷. L'immeuble sis au 3 rue Pasteur n'a de plus, pas subi de sinistres du fait de la guerre⁴⁸. Il faut ajouter ici que cet emplacement est assez stratégique. En effet, l'entreprise se situe ainsi à la bordure de Juvisy-sur-Orge. La zone industrielle de cette commune groupe alors de nombreux entrepôts et usines

³⁶ Extrait des inscriptions portées au registre du commerce, daté du 24 septembre 1954.

³⁷ Conversation téléphonique avec Odette Jacob.

³⁸ Conversation avec Manuelle Schneider.

³⁹ Entretien : Manuelle Schneider, le 27/01/2011.

⁴⁰ Entretien : Jean Schneider, le 29/06/2010.

⁴¹ Photographie des Etablissement J. ZELL, non datée (de l'entre-deux-guerres), archives privées de Jean Schneider.

⁴² Entretien : Manuelle Schneider, le 27/01/2011.

⁴³ Entretien : Jean Schneider, le 29/06/2010.

⁴⁴ Ibid.

⁴⁵ Statuts Niau et Schneider, du 20 novembre 1945.

⁴⁶ Acte sous seings privés du 2 novembre 1945.

⁴⁷ Cession de bail d'André Niau à « Niau et Schneider », du 23 novembre 1946.

⁴⁸ Licitatation, immeuble 3 rue Pasteur, du 27 juillet 1954.

de fabrication de matériaux de construction (Drouard, Larmanjat, Ferbéton, Coferacier...) ⁴⁹. La proximité de la gare de Juvisy-sur-Orge, ainsi que celle de l'aéroport d'Orly, peuvent également être des avantages. Cependant, il ne faut pas oublier qu'en 1945, la gare de Juvisy est totalement détruite, ainsi que de nombreux établissements industriels.

L'entreprise Niau et Schneider a pour objet l'exploitation d'un fonds de couverture-plomberie, ainsi que de toutes les opérations qui peuvent faciliter l'extension ou le développement de la société ⁵⁰. André Niau apporte son fonds de commerce. La société Niau et Schneider se situe donc bien dans la continuité du commerce d'André Niau. La société n'est pas créée de toutes pièces. Elle récupère ainsi la clientèle et l'achalandage attachés au fonds d'exploitation. Il en va de même pour le matériel. Une liste du matériel apporté par André Niau peut être dressée : des échelles, des bâches, des perches, des remorques, une brouette, des poulies, des planches, des madriers, des règles, des étaux, des perceuses électriques, des établis, et divers petits outillages ⁵¹. L'ensemble est estimé à 100 000 francs. Les marchandises s'ajoutent également aux apports réalisés par André Niau.

⁴⁹ Rapport d'enquête du Ministère de la Reconstruction et de l'Urbanisme, plan d'aménagement et de reconstruction de la commune de Juvisy-sur-Orge, du 1^{er} septembre 1946. Archives départementales de l'Essonne, dossier 834 W 9.

⁵⁰ Statuts Niau et Schneider, du 20 novembre 1945.

⁵¹ Ibid.

Tableau 5 : Inventaire des marchandises au 1er octobre 1945 (en francs courants 1945)⁵².

Plomb	3 108 F
Robinetterie	28 595 F
Ferronnerie et zinc	6 261 F
Sanitaire	4 048 F
Chauffe-bains	3 000 F
Compteurs d'eau	8 350 F
Siphon à eau	230 F
4 siphons à 200 F	800 F
1 lot d'ardoises	4 800 F
1 lot de tuiles neuves : about et fronton	5 500 F
1 lot de faîtières	2 200 F
1 lot de bois de charpente	3 000 F
692 tuiles	4 844 F
Tube de chauffage	850 F
1 lot arrêtier, tuiles de dessus, de murs, tuiles à bourrelets	7 200 F
Sable	500 F
Ciment plâtre	1 000 F
1 poêle	1 000 F
200 kilos de vieux plomb	2 000 F
600 kilos de vieux zinc	3 600 F
1 lot crochets de gouttières	400 F
1 lot crochets à ardoises	1 200 F
Tuyaux de poêle et coudes	700 F
Arrosoir	269 F
1 lot de colliers pour tube	420 F
TOTAL	93 875 F

Cet inventaire montre bien la prédominance des matériaux et marchandises liées aux travaux de couverture et de plomberie. Cependant, on constate que des marchandises concernant le chauffage sont également présentes : un tube de chauffage, un poêle, et des tuyaux de poêle ainsi que des coudes. Cela signifierait donc que l'entreprise Niau et Schneider réalise des travaux de chauffage dès sa création. Les marchandises valent environ 100 000 francs. Il faut aussi noter qu'au lendemain de la guerre, le matériel des entreprises de bâtiment a en grande partie disparu, et que ce qui en reste est souvent hors d'âge et usé⁵³.

⁵² Etat descriptif et estimatif des marchandises, inventaire au 1^{er} octobre 1945, annexe aux statuts Niau et Schneider, du 20 novembre 1945.

⁵³ Fédération nationale du bâtiment, *L'industrie du bâtiment en France : portrait esquisse d'une branche industrielle*, Paris : ADECO, 1972, 12 p., p. 7.

Les apports d'André Niau sont donc constitués de 100 000 francs d'éléments matériels et de 100 000 francs de marchandises. Les éléments incorporels ajoutent 50 000 francs⁵⁴. La somme totale est de 250 000 francs. Les apports de Gustave Schneider sont égaux à ceux d'André Niau⁵⁵. Gustave Schneider les réalise cependant en numéraire. La somme est versée dans la caisse sociale de la société. Le capital social s'élève donc à 500 000 francs. Il est divisé en 500 parts. Chaque part vaut 1 000 francs. Les parts sont réparties entre les deux associés en fonction de leurs apports effectifs. Le nombre minimum d'associés dans une S.A.R.L. est de deux⁵⁶. André Niau et Gustave Schneider possèdent donc 250 des 500 parts de la société. Elles sont intégralement libérées. Elles confèrent à leur propriétaire un droit proportionnel égal d'après le nombre de parts existantes, dans les bénéfices et dans tout l'actif social⁵⁷.

Les deux hommes décident également que la société soit administrée en cogestion. Ils sont dès lors tous deux nommés gérants. Leur fonction n'est pas limitée dans le temps. Chacun représente la société et dispose des pouvoirs les plus étendus pour agir au nom de celle-ci. Ils choisissent de recevoir un traitement fixe annuel de 96 000 francs, payables par douzièmes, à compter du 1^{er} octobre 1945⁵⁸. Toutes les informations portant sur la constitution de la société sont publiées légalement dans les Affiches Versaillaises et de Seine et Oise⁵⁹. La nouvelle société est également immatriculée au tribunal de commerce de Seine et Oise, le 21 décembre 1945⁶⁰.

Les statuts de la société règlent de nombreuses questions. Ainsi, l'année sociale doit commencer le 1^{er} janvier et se finir le 31 décembre. Il est néanmoins prévu que le premier exercice fasse exception, et coure du 1^{er} octobre 1945 au 31 décembre 1946⁶¹. Cependant, les associés changent la durée de ce premier exercice, qui est alors clos au 31 octobre 1946⁶². Les raisons de cette modification ne sont pas connues. Elle se fait néanmoins dans la logique d'un exercice social d'une durée totale d'un an. Les travaux entrepris durant cette période permettent de réaliser un bénéfice de 209 111 francs (francs constants 1990)⁶³. On ne peut pas le comparer avec celui du dernier exercice d'André Niau (1^{er} janvier-1^{er} octobre 1945), parce que ce dernier

⁵⁴ Affiches Versaillaises et de Seine-et-Oise du 1^{er} décembre 1945, annonce 10 364, p.14.

⁵⁵ Statuts Niau et Schneider, du 20 novembre 1945.

⁵⁶ Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment, *La gestion de la petite entreprise du bâtiment : t.1 : L'Entreprise artisanale, ses particularités*, Issy-les-Moulineaux : CAPEB, 1974, 120 p., p. 12.

⁵⁷ Statuts Niau et Schneider, du 20 novembre 1945.

⁵⁸ Assemblée générale ordinaire Niau et Schneider, du 24 novembre 1945.

⁵⁹ Affiches Versaillaises et de Seine-et-Oise du 1^{er} décembre 1945, annonce 10 364, p.14.

⁶⁰ Déclaration aux fins d'immatriculation n°1765 du registre chronologique, déposée le 21 décembre 1945 ; Récépissé du tribunal de commerce de Corbeil, du 21 décembre 1945.

⁶¹ Statuts Niau et Schneider, du 20 novembre 1945.

⁶² Assemblée générale extraordinaire Niau et Schneider, du 17 décembre 1946.

⁶³ Soit 574 482 francs 1946.

est inconnu. Mais la comparaison avec les bénéfices de 1944 peut pour sa part avoir lieu. Entre les deux exercices, on passe de 66 250 francs à 209 111 francs, soit une augmentation de 215 %. Les bénéfices du premier exercice social de Niau et Schneider prouvent que l'entreprise créée est viable. Ils montrent également l'importance nouvelle prise par l'ancien fonds d'exploitation d'André Niau. Les bénéfices sont totalement affectés à la réserve extraordinaire.

Ces bénéfices contribuent ainsi en partie à permettre une augmentation du capital social. Celle-ci est décidée en décembre 1946⁶⁴. Le capital social, précédemment de 500 000 francs, est porté à 1 000 000 de francs. Il est donc doublé. L'apport des 500 000 francs se fait par le prélèvement d'une telle somme sur la réserve extraordinaire de la société. La hausse du capital social entraîne également la création de parts sociales nouvelles ordinaires ou privilégiées⁶⁵. Elles sont attribuées en représentation des apports en nature ou en espèces. 500 nouvelles parts sont créées. Leur valeur reste inchangée. André Niau et Gustave Schneider en reçoivent donc 250 chacun. Chaque associé possède alors 500 parts. L'augmentation du capital social a été réalisée dans le but de bénéficier des dispositions de la loi du 12 août 1942⁶⁶. Cette augmentation de capital social paraît en janvier 1947, dans le *Républicain*⁶⁷.

Le fonds d'exploitation apporté par André Niau lors de son association avec Gustave Schneider est donc rentable. Pourtant André Niau quitte rapidement l'entreprise. Son départ se fait en plusieurs temps. Tout d'abord, en 1946, il démissionne de son poste de gérant⁶⁸. Les statuts de la société lui autorisent cette démission : « Le ou les gérants pourront toujours résigner leurs fonctions, mais à charge de prévenir les associés six mois au moins à l'avance par lettre recommandée »⁶⁹. Gustave Schneider devient donc le seul gérant de « Niau et Schneider ». En outre, c'est également en 1946 qu'intervient la cession du bail des locaux sis 3 rue Pasteur. André Niau « cède et transporte par les présentes, sous la garantie de droits, faits et promesses, à la S.A.R.L. Niau et Schneider qui accepte, le droit pour tout le temps qui en reste à courir à dater de ce jour, de la jouissance d'une boutique et dépendances faisant partie de la maison sise à Viry-Châtillon, 3 rue Pasteur, dans laquelle est exploitée un commerce de couverture-plomberie »⁷⁰. Le loyer du bail est par la même occasion révisé. Il est désormais porté à la somme de 12 000 francs⁷¹. Le changement de locataire est visible dans les quittances

⁶⁴ Assemblée générale extraordinaire Niau et Schneider, du 17 décembre 1946.

⁶⁵ Statuts Niau et Schneider, du 20 novembre 1945.

⁶⁶ Assemblée générale extraordinaire Niau et Schneider, du 17 décembre 1946.

⁶⁷ Le *Républicain* n°118, du 3 janvier 1947.

⁶⁸ Assemblée générale extraordinaire Niau et Schneider, du 17 décembre 1946.

⁶⁹ Statuts Niau et Schneider, du 20 novembre 1945.

⁷⁰ Cession de bail d'André Niau à « Niau et Schneider », du 23 novembre 1946.

⁷¹ Avenant au bail du 3 rue Pasteur, du 23 novembre 1946.

de loyers. Celles-ci ont toutes été conservées. La quittance de loyer d'octobre 1945 n'est ainsi qu'au seul nom d'André Niau⁷². Et ce n'est qu'à partir de la quittance de loyer de janvier 1947, que la dénomination sociale « Niau et Schneider » est employée⁷³.

La deuxième étape du départ d'André Niau de la société passe par la cession des actions qu'il possède dans celle-ci. Les parts sociales peuvent être cédées librement entre associés. Cependant, elles ne sont pas cédées à Gustave Schneider. Dans le cas où les parts sont cédées à titre onéreux à une personne étrangère quelconque, elles doivent alors être cédées avec le consentement de la majorité des associés. La cession doit aussi être constatée par acte notarié ou sous-seings privés, et signifiée à la société ou acceptée par elle⁷⁴. Une première cession est donc faite au début de 1947, avec le consentement de Gustave Schneider⁷⁵. André Niau cède 250 parts sociales, numérotées de 501 à 750, à Alfred Jund. Chaque part est acquise à raison de 1 000 francs. La cession se fait donc au prix total de 250 000 francs. A la fin de 1947, une deuxième et dernière cession de parts sociales a lieu⁷⁶. Elle est réalisée sous les mêmes conditions que la première. André Niau cède une fois encore 250 parts, numérotées de 1 à 250, à Alfred Jund. Alfred Jund acquiert donc en l'espace d'une année seulement, la totalité des parts sociales d'André Niau. Il le remplace donc en tant qu'associé auprès de Gustave Schneider. Le nouvel associé fait partie de la famille de Gustave Schneider. C'est en effet le frère de la femme de Gustave Schneider⁷⁷.

Les associés décident quelques jours après cela, de modifier la raison sociale de l'entreprise, « Niau et Schneider », qui n'a plus raison d'être. La nouvelle dénomination choisie est celle de « Schneider et Cie »⁷⁸. Le changement n'est enregistré au registre du tribunal de commerce seulement en juin 1948⁷⁹. Sur les quittances de loyer, ce changement intervient plus tardivement. Ce n'est qu'à partir de la quittance de loyer de janvier 1949 que la quittance porte le nom de « Schneider et Cie »⁸⁰. L'en-tête de la quittance est toujours imprimé au nom de « Niau et Schneider », mais est rayée à moitié ; et il y est rajouté : « et Cie », écrit à la main. La quittance suivante est imprimée « Schneider et Cie »⁸¹.

⁷² Quittance de loyer, pour le 3 rue Pasteur, du 1^{er} octobre 1945.

⁷³ Quittance de loyer, pour le 3 rue Pasteur, du 1^{er} janvier 1947.

⁷⁴ Statuts Niau et Schneider, du 20 novembre 1945.

⁷⁵ Cessions de parts sociales d'André Niau à Alfred Jund, du 4 janvier 1947.

⁷⁶ Cessions de parts sociales d'André Niau à Alfred Jund, du 16 décembre 1947.

⁷⁷ Entretien : Jean Schneider, le 21/01/2011.

⁷⁸ Changement de raison sociale, du 23 décembre 1947.

⁷⁹ Déclaration aux fins d'inscription modificative de l'immatriculation, déposée le 30 juin 1948 ; Récépissé du tribunal de commerce de Corbeil, du 30 juin 1938.

⁸⁰ Quittance de loyer, pour le 3 rue Pasteur, du 1^{er} janvier 1949.

⁸¹ Quittance de loyer, pour le 3 rue Pasteur, du 1^{er} avril 1949.

André Niau créé un artisanat de plomberie-couverture en 1941. Son commerce est assez rentable pour lui permettre de fonctionner tout au long de l'Occupation. A la fin de la guerre, en 1945, il s'associe à Gustave Schneider. Son fonds d'exploitation sert de base à la nouvelle société. Néanmoins, cette association ne dure qu'un temps relativement court. Ainsi, André Niau quitte l'entreprise dès 1947. C'est à ce moment-là que la société prend le nom de Schneider et Cie. L'entreprise réussit à être viable, alors même que les conditions ne s'y prêtent guère. L'ensemble du BTP est en effet assez durement touché par les années de guerre. Cependant, les destructions occasionnées par cette dernière offrent une vaste région à reconstruire, et donc de nombreux chantiers. La Reconstruction est propice au développement des entreprises de bâtiment.

Des conditions propices au développement.

Schneider et Cie évolue durant ses premières années dans un contexte assez particulier. La région de Juvisy-sur-Orge est partiellement détruite, tout comme celle d'Athis-Mons. Le Ministère de la Reconstruction et de l'Urbanisme règlemente les chantiers de la Reconstruction. Schneider et Cie participe à ces chantiers. Il est donc logique de chercher à connaître l'ampleur des destructions de la région.

Une région sinistrée à reconstruire.

Juvisy-sur-Orge est considérée à l'époque, comme un site stratégique de passage et d'échange, au niveau national. La ville possède en effet à la fois un nœud ferroviaire complexe, et un port fluvial industriel⁸². Le site est donc pris pour objectif à la veille du débarquement en Normandie, au printemps 1944. Juvisy-sur-Orge est bombardée par les Alliés à plusieurs reprises. Les bombardements visent avant tout le triage ferroviaire. Ils ont lieu plusieurs fois au cours de l'année 1944 : 18-19 avril, 24, 27 et 29 mai, 2 et 25 juin, 3 et 12 août⁸³. Cependant, ces bombardements sont plus destructeurs que prévus. Effectués de nuit, et d'une assez haute altitude, ils causent des sinistres assez importants sur le reste de la commune⁸⁴.

Le bilan des bombardements est élevé. Au niveau humain, ils font 145 morts et disparus, ainsi que 235 blessés. Surtout, 1 050 personnes sont sinistrées. Pour les constructions privées, 241 maisons ou immeubles sont détruits, et 306 sont également plus ou moins endommagés⁸⁵. D'une manière générale, les destructions ont porté sur des petits pavillons et sur des bâtiments publics situés au niveau du centre administratif de la commune⁸⁶. De nombreux entrepôts, ateliers ou entreprises sont aussi touchés. La commune de Juvisy-sur-Orge est, par la suite, déclarée sinistrée par un arrêté ministériel, le 3 mars 1945. Une commune peut être déclarée sinistrée, quel que soit l'importance de sa population, si elle a été « totalement ou partiellement détruite, par suite des faits de guerre, d'incendie, d'inondation ou de tout autre

⁸² BLANC B., LE BAS A., AYRAULT P. et al., *La Reconstruction, 1944-1960 : Athis-Mons, Juvisy-sur-Orge, Paray-Vieille-Poste*, Athis-Mons : Maison de banlieue et de l'architecture, 2003, 82 p., p. 18.

⁸³ LE BAS A., *Juvisy-sur-Orge : un territoire, des réseaux*, Lyon : Lieux dits, 2007, 264 p., p. 159.

⁸⁴ JUVISIENS DE JUVISY, *Juvisy-sur-Orge le 18 avril 1944*, Juvisy : les Juvisiens de Juvisy, 1994, non paginé (28 p.).

⁸⁵ LE BAS A., Loc. cit.

⁸⁶ Rapport d'enquête du Ministère de la Reconstruction et de l'Urbanisme, plan d'aménagement et de reconstruction de la commune de Juvisy-sur-Orge, du 1^{er} septembre 1946. Archives départementales de l'Essonne, dossier 834 W 9.

CHARLOT Muriel

cataclysme »⁸⁷. C'est le délégué général à l'équipement national qui, suite à la proposition du préfet, décide si la commune est sinistrée ou non. Le plus souvent, pour qu'une commune soit déclarée sinistrée, il faut que le pourcentage de ses destructions soit supérieur à 30 %. Moins de 2 000 communes sont déclarées sinistrées en France⁸⁸. Cela montre bien l'importance des destructions subies par la ville de Juvisy-sur-Orge.

La reconstruction commence dès le printemps 1944 dans certaines des régions libérées⁸⁹. Mais la région de Viry-Châtillon-Juvisy-sur-Orge n'est libérée qu'en août 1944. Les entreprises édifient des baraquements. Elles acquièrent ainsi de l'expérience, utilisée par la suite, après 1945⁹⁰. Ce n'est cependant qu'à partir de 1947 que le véritable démarrage de la reconstruction immobilière se fait⁹¹. Auparavant, les premières reconstructions définitives sont plutôt rares. Les années 1944-1947 sont effectivement marquées par « la fébrilité des déblaiements, les difficultés du déminage et l'édification des constructions provisoires »⁹². Les premières réalisations commencent lentement. Les chantiers sont en outre retardés par le manque de moyens financiers, le manque d'outillage et de matériaux des entreprises de BTP⁹³.

De plus, les communes déclarées sinistrées sont dans l'obligation de faire établir un projet de reconstruction et d'aménagement. Tant que ce projet n'est pas approuvé, « aucune construction, même d'abris provisoires, ni aucune réparation, ne peuvent être effectuées sans autorisation du ministre de la Reconstruction et de l'Urbanisme », dicit l'article 3 de l'arrêté ministériel du 3 mars 1945⁹⁴. L'Etat a en effet la prééminence dans toutes les opérations de reconstruction. Le Ministère de l'Urbanisme et de la Reconstruction (MRU) est créé par l'ordonnance du 16 novembre 1944. Il est confié jusqu'en 1946 à Raoul Dautry⁹⁵. Le MRU met en œuvre plusieurs principes pour l'indemnisation et la réparation des dommages de guerre pour les particuliers. Un de ces principes est celui de la réparation intégrale de tous les dommages par l'Etat. Les indemnités doivent en effet servir à reconstruire les biens perdus.

⁸⁷ BLANC B., LE BAS A., AYRAULT P. et al., op. cit., p. 17.

⁸⁸ VOLDMAN D., op. cit., p. 30.

⁸⁹ VOLDMAN D., op. cit., p. 69.

⁹⁰ VOLDMAN D., op. cit., p. 81.

⁹¹ BLANC B., LE BAS A., AYRAULT P. et al., op. cit., p. 10.

⁹² VOLDMAN D., op. cit., p. 283.

⁹³ VIGIER M., REMOND R., *Un siècle de constructions : 1900-2000*, vol. 1, Paris : Le Moniteur, 1999, 327 p., p. 133.

⁹⁴ BLANC B., LE BAS A., AYRAULT P. et al., op. cit., p. 17.

⁹⁵ BLANC B., LE BAS A., AYRAULT P. et al., op. cit., p. 10-11.

Mais cette reconstruction doit se faire à l'identique, c'est-à-dire par « la construction d'immeubles ayant la même destination que l'immeuble détruit, et dans la même commune »⁹⁶.

La reconstruction est également toujours précédée d'une opération de remembrement. Le document de base du remembrement et de la reconstruction est ce qu'on appelle le projet de reconstruction et d'aménagement (PRA). Ces PRA sont créés sur la base de quelques principes : le remodelage des parcelles par remembrement, l'élargissement et la rectification des voiries par expropriation, le zonage par regroupement des grandes fonctions urbaines, le déplacement des équipements, et enfin, l'aménagement des circulations par l'ouverture de rocade⁹⁷. Ils donnent donc le cadre des futurs travaux, leur emplacement, leur ampleur, ainsi que leur destination. Ils doivent contribuer à corriger les méfaits de l'urbanisme ancien. A Juvisy-sur-Orge, en octobre 1944, Paul Ohnenwald est chargé par le Commissariat à la Reconstruction d'établir le plan de reconstruction de la ville⁹⁸.

Dans le cadre de la reconstruction, des associations syndicales sont créées pour défendre les intérêts des particuliers. Ce sont tout d'abord des associations de remembrement, puisque les programmes d'aménagement organisent une redistribution des terrains, et que la plupart des parcelles sont modifiées ou reçoivent une affectation nouvelle. Ces associations sont agréées et contrôlées par un agent du MRU. Elles reçoivent un budget propre et gèrent la redistribution des indemnités revenant à chacun de ses membres⁹⁹. Les sinistrés doivent obligatoirement adhérer aux associations syndicales. L'association syndicale de reconstruction de Juvisy-sur-Orge se met en place le 8 mai 1948¹⁰⁰. Elle réunit donc en « Association Syndicale de Reconstruction, les sinistrés ayant droit à une indemnité pour dommage de guerre immobiliers désignés par l'arrêté du Ministre chargé de la Reconstruction et de l'Urbanisme en date du 8 mai 1948 » (article 1 de ses statuts). Elle a pour but de « procéder pour le compte de ses membres à toutes les opérations tendant à la reconstruction immobilière, notamment à la préparation des dossiers administratifs et techniques, à l'établissement des projets de travaux de réparation et de reconstruction et à l'exécution de ces travaux » (article 5 de ces statuts)¹⁰¹.

Il peut ensuite être intéressant de retracer la chronologie des étapes qui ont conduit à l'élaboration du PRA de Juvisy-sur-Orge¹⁰². Ces étapes sont les suivantes :

⁹⁶ Ibid.

⁹⁷ VOLDMAN D., op. cit., p. 284.

⁹⁸ BLANC B., LE BAS A., AYRAULT P. et al., op. cit., p. 10-11.

⁹⁹ LE BAS A., op. cit., p. 167.

¹⁰⁰ Statuts de l'association syndicale de reconstruction de Juvisy-sur-Orge, du 8 mai 1948. Archives départementales de l'Essonne, dossier 889 W 1.

¹⁰¹ Ibid.

¹⁰² BLANC B., LE BAS A., AYRAULT P. et al., op. cit., p. 17.

- 11 octobre 1944 : Paul Ohnenwald, architecte, est désigné pour établir le plan de reconstruction.
- 3 mars 1945 : la commune de Juvisy-sur-Orge est déclarée sinistrée.
- 30 octobre 1945 : examen préparatoire de l'avant-projet de Juvisy-sur-Orge et conférence d'étude au MRU.
- 18 janvier 1946 : première présentation des grandes lignes du PRA devant la Commission d'information pour l'étude des plans d'aménagement des communes sinistrées.
- 11 mars 1946 : le projet reçoit l'avis favorable du Conseil municipal de Juvisy-sur-Orge.
- 20 mars 1946 : signature d'un contrat concernant l'exécution d'un plan parcellaire au 1/2 000^e de la commune, passé entre la Direction de l'urbanisme, de l'habitation et de la construction, et le géomètre-expert Poussin.
- 28 mars 1946 : présentation du PRA à la section permanente de la reconstruction du Comité d'aménagement de la région parisienne.
- 10 mai 1946 : présentation du PRA au comité technique des PRA.
- 6 août 1946 : arrêté portant prise en considération et déclaration d'utilité publique et d'urgence du PRA.
- 2 juin 1947 : arrêté préfectoral autorisant la création de l'association syndicale pour le remembrement de Juvisy-sur-Orge, et définissant le périmètre syndical concerné.
- 20 juin 1947 : approbation du PRA par le Comité technique.
- 8 mai 1948 : constitution de l'Association syndicale de reconstruction de la commune de Juvisy-sur-Orge.
- 8 juin 1949 : arrêté préfectoral approuvant le PRA.

L'élaboration puis l'adoption du PRA de Juvisy-sur-Orge se fait donc sur plusieurs années. Plusieurs plans se succèdent. L'arrêté préfectoral qui approuve ce PRA fait suite à l'avis favorable du préfet de Seine-et-Oise, émis le 17 décembre 1948¹⁰³. Le 11 janvier 1949, le MRU décide de la délimitation du périmètre de reconstruction de la commune. Ce périmètre comprend « tous les terrains situés à l'intérieur de la zone délimitée au plan annexé par un liserai bleu continu. Il comportera également les quartiers de compensation délimités au plan annexé par un liserai bleu ponctué, ces quartiers seront constitués au fur et à mesure des

¹⁰³ Avis du préfet de Seine-et-Oise, du 17 décembre 1948. Archives départementales de l'Essonne, dossier 834 W 9.

besoins »¹⁰⁴. Le plan annexé¹⁰⁵ montre que le périmètre de reconstruction n'englobe pas toutes les zones sinistrées, qui sont figurées en rouge. Il regroupe principalement la zone des bâtiments publics et des habitations collectives en ordre continu. Enfin, l'arrêté du 8 juin 1949 ne porte qu'une approbation partielle du PRA¹⁰⁶. Le PRA est en effet approuvé dans son ensemble, mais quelques corrections y sont apportées. L'arrêté rappelle également que des plans d'alignement et de nivellement, ainsi que les servitudes, restent à déterminer. Il en va de même pour les expropriations. Le mois suivant l'adoption du PRA, un nouvel arrêté est établi. Il autorise l'occupation temporaire par les services de la Reconstruction, des parcelles de terrain teintées en jaune sur le plan annexé, sises à Juvisy-sur-Orge. Cette occupation est autorisée pour une durée de cinq années au maximum¹⁰⁷.

Les destructions de la région dues à la guerre laissent ainsi une tâche importante de reconstruction à effectuer. De nombreux chantiers sont donc offerts aux entreprises de BTP. Concernant l'épuration qui a suivi la guerre, on peut dire que 70 % des entreprises, après s'être acquittées de leurs dettes, ont été blanchies en 1946 et 1947. Au 1^{er} juillet 1949, seules 309 entreprises, inscrites sur les listes noires du MRU, restent exclues des travaux de la Reconstruction¹⁰⁸. Schneider et Cie ne fait pas partie de celles-ci. L'entreprise peut donc profiter de la vaste demande de la période. Elle travaille donc pour la Reconstruction. Jean Schneider raconte : « Toute la région d'ici était détruite, Athis-Mons et la gare de Juvisy étaient détruits. On travaillait pour la Reconstruction, parce que ça s'appelait comme ça. Il y avait la Reconstruction, l'administration si on veut, et puis les particuliers aussi, répartis à 50-50 à peu près »¹⁰⁹. A l'époque de son père, l'entreprise n'est qu'une petite structure. Mais elle tombe dans une période d'expansion. Jean Schneider ajoute même que « parfois, on refusait du travail. Les architectes osaient tout juste nous demander un prix, l'important étant de pouvoir faire le travail »¹¹⁰.

En plus des résultats immédiats de la guerre, s'ajoutent d'autres facteurs, qui viennent amplifier la demande de cette période. Les résultats de l'insuffisance notoire des mises en

¹⁰⁴ Ministère de la reconstruction et de l'Urbanisme, direction générale de l'urbanisme et de l'habitation, service de l'aménagement de la région parisienne, décision du 11 janvier 1949 portant délimitation du périmètre de reconstruction de la commune de Juvisy-sur-Orge. Archives départementales de l'Essonne, dossier 834 W 9.

¹⁰⁵ Annexes.

¹⁰⁶ Préfet de Seine-et-Oise, arrêté portant approbation partielle du projet de reconstruction et d'aménagement de la commune de Juvisy-sur-Orge, du 8 juin 1949. Archives départementales de l'Essonne, dossier 834 W 9.

¹⁰⁷ Préfet de Seine-et-Oise, arrêté du 12 juillet 1949. Archives départementales de l'Essonne, dossier 834 W 9.

¹⁰⁸ VOLDMAN D., op. cit., p. 359.

¹⁰⁹ Entretien : Jean Schneider, le 29/06/2010.

¹¹⁰ Ibid.

chantier de l'entre-deux-guerres se fait en effet sentir¹¹¹. A cet héritage, s'adjoignent également les effets progressifs du baby-boom et de l'urbanisation. Les tensions sur le marché du logement sont donc très importantes, notamment en 1946. Cette année-là, 33,6 % des logements sont surpeuplés et 45,3 % de la population est mal logée¹¹². Le recensement général de la population de 1946 montre en effet qu'un ménage sur trois vit dans une situation de surpeuplement¹¹³. L'effort de construction à mener est en conséquence considérable. La crise du logement culmine en 1953. De véritables bidonvilles persistent même à la périphérie de la capitale¹¹⁴. De plus, les équipements des logements sont également vétustes. En 1946, il apparaît que seules 6 % des résidences principales bénéficient d'une douche ou d'une baignoire. De même, seulement un logement sur cinq possède des WC privés. Enfin, il n'y a que 37 % des logements qui bénéficient de l'eau courante¹¹⁵. Le marché qui s'ouvre à une entreprise de plomberie-couverture telle que Schneider et Cie est donc très important.

La région de Juvisy-sur-Orge est donc sinistrée suite à la guerre. Les reconstructions à accomplir sont nombreuses. Elles se font dans le cadre du PRA de la commune, accepté en 1949. Les destructions provoquent des tensions au niveau de la demande en logements. Ceux-ci sont insuffisants, vétustes et peu équipés. Il y a donc de nombreux chantiers à mener pour une entreprise de bâtiment. Schneider et Cie participe ainsi à la Reconstruction.

¹¹¹ CROLA J.F., GUILLERME A., *Histoire des métiers du bâtiment aux XIXe et XXe siècles : séminaire des 28, 29 et 30 novembre 1989 à la Fondation Royaumont*, Paris-La Défense : Plan Construction et architecture, 1991, 349 p., p. 9-37.

¹¹² LESCURE M., *Immobilier et bâtiment en France : 1820-1980 : histoire d'une filière*, Paris : Hatier, 1983, 79 p., p. 44.

¹¹³ VIGIER M., REMOND R., *Un siècle de constructions : 1900-2000*, vol. 2, Paris : Le Moniteur, 1999, 199 p., p. 13.

¹¹⁴ BUTTENWIESER I., CHEVET H., *Panorama des techniques du bâtiment : 1947-1997*, Paris : Centre Scientifique et Technique du Bâtiment, 1997, 338 p., p. 18.

¹¹⁵ VIGIER M., REMOND R., *Un siècle de constructions : 1900-2000*, vol. 2, Loc. cit.

La Reconstruction et les chantiers de Schneider et Cie.

Les chantiers menés par Schneider et Cie à ses débuts sont connus grâce à une seule et unique archive. Celle-ci est donc très importante, surtout qu'elle couvre sans interruption une période assez longue : 1945 à 1954. Il s'agit d'un cahier sans titre, qui sera désormais désigné sous le terme de « cahier des travaux ». Il présente sur chaque double-folio les colonnes suivantes¹¹⁶ :

- Date de la remise,
- Nom de l'architecte,
- Nom du débiteur,
- Lieu où les travaux ont été effectués,
- Montant,
- Règlement définitif,
- Date.

Le cahier des travaux n'est cependant pas complet pour chacune de ces informations. Ainsi, la date de la remise n'apparaît qu'à partir de novembre 1946. Cette date est précise (jour, mois et année). Elle correspond au moment où l'entreprise termine le chantier. De même, les noms des architectes sont relativement peu donnés. Les informations concernant les règlements définitifs sont les moins nombreuses. Les montants de ces règlements n'apparaissent que lorsque le montant des travaux est réévalué, en règle générale, à la baisse. La dernière colonne, celle de la date est aussi très peu utilisée. Elle sert à noter la date du paiement des travaux réalisés. L'absence fréquente de cette donnée ne doit pas laisser penser que de nombreux impayés ont eu lieu. En effet, sur certaines années, la date n'est jamais écrite. A l'inverse de cela, la colonne qui indique les lieux où ont été exécutés les travaux est, à quelques exceptions près, entièrement complète.

Le cahier des travaux permet donc de connaître les lieux où Schneider et Cie a réalisé ses travaux. Il faut rappeler que le secteur du Bâtiment se différencie de l'industrie classique et des biens et services par des caractéristiques assez particulières. Ainsi, l'entrepreneur de travaux n'a pas comme dans l'industrie, « un flux de biens donnés dans un lieu de production stable »¹¹⁷. Il assure au contraire un ouvrage unique, sur un terrain appartenant en général à son client. L'ouvrage n'est en outre construit que sur la demande du client, et non pas à l'avance. Lorsqu'un ouvrage est terminé, l'entrepreneur doit trouver un autre projet à réaliser. L'activité

¹¹⁶ Cahier des travaux, Schneider et Cie, 1945-1954.

¹¹⁷ TOURNIER J.C., *L'économie du bâtiment et des travaux publics*, Paris, PUF, 1998, 127 p., p. 3.

du Bâtiment est donc « discontinue et nomade »¹¹⁸. Dans ce cadre, la dialectique entreprise-territoire prend alors tout son sens. Il y a la rencontre de deux histoires : celle du territoire, et celle de l'entreprise. Leurs interactions réciproques conduisent à fonder ou non une dynamique commune de l'entreprise et du territoire¹¹⁹. La demande d'une entreprise, c'est à dire, son marché, peut en effet être définie de deux manières : d'un point de vue économique, et d'un point de vue géographique. Du point de vue géographique, le marché correspond à une certaine zone d'influence de l'entreprise. Cette zone, plus ou moins étendue, constitue le champ d'action de l'entreprise¹²⁰. C'est cette zone d'influence de l'entreprise que le livre des travaux de Schneider et Cie rend possible d'appréhender.

L'analyse des lieux où les travaux ont été exécutés permet en effet de connaître le périmètre d'activité de Schneider et Cie, de 1945 à 1954. Pour ce faire, l'analyse recense les villes dans lesquelles s'inscrivent les travaux. Elle est faite année après année, puisque la zone d'influence d'une entreprise peut varier dans le temps¹²¹. Lors du recensement de ces villes, un problème majeur s'est posé. Ainsi, pour localiser de nombreux chantiers, la seule indication est celle du nom de la rue, sans que la ville soit précisée¹²². Il faudrait réaliser une étude toponymique fastidieuse pour tenter de retrouver dans quelles communes se situent ces rues. Cette étude serait rendue encore plus compliquée par le changement des noms de certaines rues depuis cette époque. Et le nom de la rue n'est pas une information suffisante pour connaître la commune. Deux exemples permettent de constater cette évidence : la rue de Draveil ne se situe pas à Draveil mais à Juvisy-sur-Orge, la rue Pasteur se situe d'un côté à Viry-Châtillon, et de l'autre à Juvisy-sur-Orge. Même si la rue est indiquée, les chantiers pour lesquels la ville n'est pas connue, sont considérés comme « sans données ». Les données du cahier des travaux de Schneider et Cie permettent tout de même de construire le tableau suivant.

¹¹⁸ TOURNIER J.C., *ibid.*, p. 4.

¹¹⁹ DUPUY C., BURMEISTER A., *Entreprises et territoires : les nouveaux enjeux de la proximité*, Paris : La Documentation française, 2003, 134 p., p. 19-20.

¹²⁰ Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment, *La gestion de la petite entreprise du bâtiment : t.1 : L'Entreprise artisanale, ses particularités*, op. cit., p. 91.

¹²¹ *Ibid.*

¹²² Cahier des travaux, Schneider et Cie, 1945-1954.

CHARLOT Muriel

Tableau 6 : Nombre de chantiers réalisés dans chaque commune, pour chaque année, par Schneider et Cie, de 1945 à 1954¹²³.

Communes	1945	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954
Juvisy-sur-Orge	8	25	53	13	28	34	43	39	42	68
Athis-Mons	1	1	2	4		1	4	9	20	18
Grigny	1	1								
Draveil	1		7	10	2	3	9	2	5	5
Viry-Châtillon		8	23	9	15	10	8	7	12	41
Courcouronnes			1							
Orly			2	2	1				1	
Paray-Vieille-Poste			1							
Longjumeau			1							
Epinay				1	1	1		1	1	1
Fontainebleau				1						
Paris					1	2	2			6
Lardy					1	1				
Savigny					1				3	2
Villeneuve-le-Roi					1			1		
Villeneuve-St-Georges						1				
Etampes						11	10	16	3	
Angerville							3	3		
Ablon								2	1	1
St-Michel-sur-Orge								1		
Brétigny-sur-Orge								1		
Toury								4		
Ste Geneviève des Bois								1		
Chatenay									1	
Ivry									1	
Versailles									1	
Morsang										3
Choisy										1
Sans Données	0	11	68	57	33	74	42	25	26	13
Total des chantiers	11	46	158	97	84	138	121	112	117	159

Dans le tableau ci-dessus, les villes sont classées par leur ordre d'apparition dans les lieux où Schneider et Cie réalisent ses chantiers. Il se peut également que pour l'année 1945, le nombre de chantiers soit compté à partir d'octobre seulement, ce qui correspond au début de l'association d'André Niau et de Gustave Schneider. Mais rien ne permet de l'affirmer. En 1945, la majorité des chantiers sont faits à Juvisy-sur-Orge. Les autres chantiers sont réalisés

¹²³ Ibid.

dans les villes voisines (Athis, Grigny et Draveil). L'implantation de l'entreprise commence en effet généralement par les relations de voisinage, par la clientèle placée à sa proximité immédiate¹²⁴. Il est d'ailleurs étonnant que Viry-Châtillon n'apparaisse que l'année suivante, en 1946. La proximité géographique joue alors un rôle dans les coûts du transport des biens comme des hommes, entre l'entreprise et le lieu du chantier¹²⁵. A Schneider et Cie, « il y avait une charrette avec un cheval. Les chantiers étaient alimentés par la charrette et le cheval, ou sinon les ouvriers y allaient à pied, en poussant la charrette. Et ce, même jusqu'à Athis-Mons »¹²⁶.

A partir de 1946, le problème des données manquantes se pose. Ces données manquantes auraient peut-être fait apparaître d'autres villes, ou fait changer le nombre de chantiers dans celles que nous connaissons. Malgré tout, il faut préciser que la toponymie des rues pour lesquelles les communes manquent, reste principalement dans la région de Viry-Châtillon et Juvisy-sur-Orge. C'est d'ailleurs ces deux villes qui constituent la zone dense de la localisation des chantiers de Schneider et Cie, c'est à dire la zone des interventions courantes et régulières de l'entreprise¹²⁷. Cela s'explique par l'implantation de la société à Viry-Châtillon, au 3 rue Pasteur, qui fait face directement de l'autre côté de la rue, à Juvisy-sur-Orge. La prééminence de Juvisy-sur-Orge est forte. Elle persiste tout au long des années.

L'extension se fait progressivement. Elle est nécessaire car une entreprise ne peut pas, en règle générale, se contenter de la clientèle placée à sa proximité immédiate. Elle doit donc chercher à élargir suffisamment son champ d'activités¹²⁸. En 1947 apparaissent 4 nouvelles villes : Courcouronnes, Orly, Paray-Vieille-Poste, puis Longjumeau. On reste donc toujours assez proche de l'entreprise, tout en s'en éloignant un peu plus au sud, au nord et à l'ouest. On commence à entrer dans la zone moins dense, c'est à dire la zone où les interventions sont moins fréquentes¹²⁹. Ensuite, en 1948 arrive Fontainebleau. L'entreprise effectue là une extension géographique vers le sud assez importante, mais qui reste ponctuelle. On est dans la périphérie de la zone d'intervention de l'entreprise : les interventions y sont plus exceptionnelles¹³⁰.

L'extension continue de se faire au fil des années. Ainsi, Schneider et Cie intervient plus au Nord, avec un chantier à Paris, en 1949. Puis, elle retourne dans le sud, à partir de 1950,

¹²⁴ Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment, *La gestion de la petite entreprise du bâtiment : t.1 : L'Entreprise artisanale, ses particularités*, Loc. cit.

¹²⁵ DUPUY C., BURMEISTER A., Loc. cit.

¹²⁶ Entretien : Jean Schneider, le 29/06/2010.

¹²⁷ Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment, *La gestion de la petite entreprise du bâtiment : t.1 : L'Entreprise artisanale, ses particularités*, Loc. cit.

¹²⁸ Ibid.

¹²⁹ Ibid.

¹³⁰ Ibid.

avec plusieurs chantiers menés à Etampes. Dans ce cas, ainsi que dans celui des chantiers réalisés à Angerville, il s'agit de marchés passés avec la S.N.C.F. pour des travaux concernant les gares de ces communes. A la fin de la période, les travaux se font de plus en plus loin du siège de l'entreprise, comme par exemple à Versailles. L'extension de la zone d'intervention de Schneider et Cie est rendue possible par l'acquisition d'un camion. On apprend son existence à travers une lettre : « Je soussigné Gustave Schneider m'engage à exécuter à mes frais, les réparations, qui seraient occasionnées par mon camion au passage de la porte cochère de l'immeuble 3 rue Pasteur à Viry-Châtillon »¹³¹. Le camion est là au moins à partir de 1950.

Le tableau montre donc les contours de la zone d'intervention de l'entreprise Schneider et Cie. Il en ressort que les chantiers les plus nombreux se situent à Juvisy-sur-Orge, ville qui, nous l'avons vu, après avoir été détruite, doit être reconstruite. Il est donc intéressant de connaître la place occupée par les travaux de la Reconstruction dans l'ensemble des chantiers menés par Schneider et Cie.

Le livre des travaux¹³² nous permet ainsi également d'analyser l'importance de la Reconstruction pour Schneider et Cie. Pour cela, c'est la colonne « nom des architectes » qui est utilisée. Une limite apparaît assez vite. Pour de nombreux chantiers, il n'y a pas de référence à un architecte (cf. tableau infra.). Cependant, on peut supposer qu'il ne s'agit pas d'oublis – il y en a peut-être – mais simplement d'une absence d'architecte pour certains chantiers. Ainsi, des travaux d'entretien ou de petites réparations chez un particulier ne nécessitent pas le recours à un architecte. L'analyse n'est donc pas erronée.

Tableau 7 : Comparaison du nombre de chantiers menés par Schneider et Cie, et du nombre d'architectes connus pour chaque année, de 1945 à 1954¹³³.

	1945	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954
Architectes connus	5	9	38	24	26	65	35	38	43	46
Total des chantiers	11	46	158	97	84	138	121	112	117	159

Le tableau ci-dessus montre la présence d'architectes pour 329 chantiers, de 1945 à 1954. Mais le recensement des architectes ne dénombre que 46 architectes différents pour cette même période. Cela veut dire que Schneider et Cie travaille souvent avec les mêmes

¹³¹ Lettre de Gustave Schneider à Théodore Marty (propriétaire du 3 rue Pasteur, à Viry-Châtillon), du 27 juillet 1950.

¹³² Cahier des travaux, Schneider et Cie, 1945-1954.

¹³³ Ibid.

architectes. Parmi ces derniers, certains s'occupent spécifiquement des travaux de la Reconstruction. On a en effet confronté ces 46 architectes à la liste des architectes qui ont œuvré pour la Reconstruction¹³⁴. La comparaison fait ressortir huit architectes communs aux deux listes. Ce sont : Louis Aubert, Eugène Valdin, G.I. Moureau, Georges Dumont, Maxime Audhoin, Charles Coupa, Georges Trouillot et Léo Mendelssohn. Ces huit architectes sont présents tout au long de la période. Malgré leur nombre, qui peut paraître faible, leur place dans les chantiers menés par Schneider et Cie est importante (cf. tableau infra).

Tableau 8 : Comparaison du nombre d'architectes de la Reconstruction et du nombre d'architectes total qui ont travaillé pour Schneider et Cie, de 1945 à 1954¹³⁵.

Architectes :	1945	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954
Reconstruction	2	7	20	13	16	22	30	20	26	26
Connus	5	9	38	24	26	65	35	38	43	46

En outre, la liste des architectes est partielle et ne permet pas d'appréhender tous les chantiers liés à la Reconstruction. Ensuite, certains architectes, qui ne font pas partie des huit architectes communs aux deux listes, participent quand même à la Reconstruction. On a ainsi l'architecte Faine, qui réalise avec Schneider et Cie, deux chantiers en décembre 1953. Ces chantiers sont faits sur l'« îlot 26 à Athis-Val »¹³⁶. Il en va de même avec l'architecte Thivier, et le chantier de l'« îlot 24A parcelle 436 à Athis »¹³⁷, mené en avril 1954. De plus, l'architecte Thivier apparaît de nombreuses autres fois dans le cahier des travaux de Schneider et Cie, de 1945 à 1954. Plusieurs cas de chantiers menés sur des îlots à Juvisy-sur-Orge ou Athis-Mons sont présents.

¹³⁴ LE BAS Antoine, op. cit., p. 249.

¹³⁵ Cahier des travaux, Schneider et Cie, 1945-1954.

¹³⁶ Ibid.

¹³⁷ Ibid.

Tableau 9 : Chantiers menés par les architectes de la Reconstruction et Schneider et Cie, sur des îlots, de 1945 à 1954¹³⁸.

Date de fin des travaux	Architecte	Chantiers
Septembre 1950	Valdin	« Reconstruction îlot 12 »
Novembre 1951	Coupa	« Reconstruction îlot 20 »
Décembre 1953	Valdin	« Ilot 24A Athis-Val »
Décembre 1953	Trouillot	« Ilot 24A Athis-Val »
Décembre 1953	Faine	« Ilot 26 Athis-Val »
Avril 1954	Thivier	« Ilot 24A Parcelle 436 Athis »

Il est important de voir que ces îlots sont présents dans les chantiers menés par Schneider et Cie. Les îlots sont en effet le nouvel outil d'aménagement de la Reconstruction. La zone principale de reconstruction de Juvisy-sur-Orge comporte ainsi 18 îlots. Ils quadrillent les secteurs à vocation résidentielle, les espaces verts, les espaces publics, ainsi que les secteurs réservés aux équipements publics et aux établissements à caractère industriel, commercial et artisanal¹³⁹. L'architecte en chef de cette zone principale de reconstruction est Léo Mendelssohn. Schneider et Cie réalise deux chantiers pour lui en décembre 1952, sous le nom de « MR11 Bâtiment d'Etat »¹⁴⁰. Léo Mendelssohn est assisté d'architectes chef de groupe, qui ont, chacun, la responsabilité de la reconstruction d'un îlot. Ils sont chargés de transmettre et de préciser les consignes du PRA aux architectes privés, recrutés librement par les sinistrés. Leur intervention consiste « à coordonner l'avancement des chantiers en fonction de la participation des différents corps de métier, à prévoir les équipements techniques d'un quartier (égouts, conduites diverses), à proposer des modèles de clôtures assurant cohérence à chaque îlot, à esquisser des lignes de façade dessinant un paysage urbain »¹⁴¹.

Il serait par la suite intéressant d'examiner dans le détail les travaux selon leur nature ou le type de client. Mais, le cahier des travaux ne permet pas de connaître la nature des travaux effectués. Il y a parfois précisé s'il s'agit de plomberie, de couverture ou de chauffage, notamment dans les cas de chantiers menés sur un même site. Schneider et Cie fait du chauffage dès le début, mais cette activité ne se développe qu'au fur et à mesure. « Il y avait moins de chauffage à l'époque. C'était moins développé et il n'y avait pas encore tellement de

¹³⁸ Ibid.

¹³⁹ BLANC B., LE BAS A., AYRAULT P. et al., op. cit., p. 22-23.

¹⁴⁰ Cahier des travaux, Schneider et Cie, 1945-1954.

¹⁴¹ BLANC B., LE BAS A., AYRAULT P. et al., Loc. cit.

gens qui achetaient le chauffage. Pour les particuliers, c'était encore plus rare. Pour eux, c'était encore les cuisinières et les poêles à charbon » nous dit Jean Schneider¹⁴². Il se souvient également que l'entreprise, à l'origine, faisait des ramonages. « Les ramoneurs portaient dans les rues avec une charrette et des sonnettes. Les gens accrochaient les sonnettes pour qu'ils viennent ramoner leur cheminée. Ils le faisaient et à la fin de la journée, ils ramenaient l'argent obtenu à l'entreprise »¹⁴³. Le cahier des travaux fait également mention de travaux de serrurerie et de maçonnerie¹⁴⁴. Cependant, Jean Schneider affirme que l'entreprise « ne les faisait pas. Il y avait de la sous-traitance parfois. Sur un chantier, il y a plusieurs corps d'états. Mais l'activité, c'était toujours la plomberie et le chauffage, on n'a jamais fait autre chose, ou alors, c'était accidentel. C'était dans un lot, il fallait avoir un lot technique »¹⁴⁵. Il s'agit là des seules informations connues sur la nature des travaux de Schneider et Cie à cette époque.

Pour analyser les types de clients, il faudrait utiliser la colonne « nom du débiteur » du cahier des travaux¹⁴⁶. Celle-ci est complète mais ne permet pourtant pas de réaliser cette étude. Il est en effet très difficile de faire une distinction entre les différents types de clients. Ainsi, les noms des particuliers ressemblent parfois à ceux de petits artisanats ou de petites entreprises. On peut simplement retenir que Schneider et Cie travaille au début « pour les particuliers et pour la Reconstruction », à peu près à proportions égales¹⁴⁷.

L'ensemble des travaux menés par Schneider et Cie connaît également des évolutions entre 1945 et 1954. Entre ces deux dates, l'entreprise prospère. Le graphique suivant établit ainsi la courbe des travaux effectués par Schneider et Cie, ainsi que celle des chiffres d'affaires réalisés pour ces mêmes travaux.

¹⁴² Entretien : Jean Schneider, le 29/06/2010.

¹⁴³ Ibid.

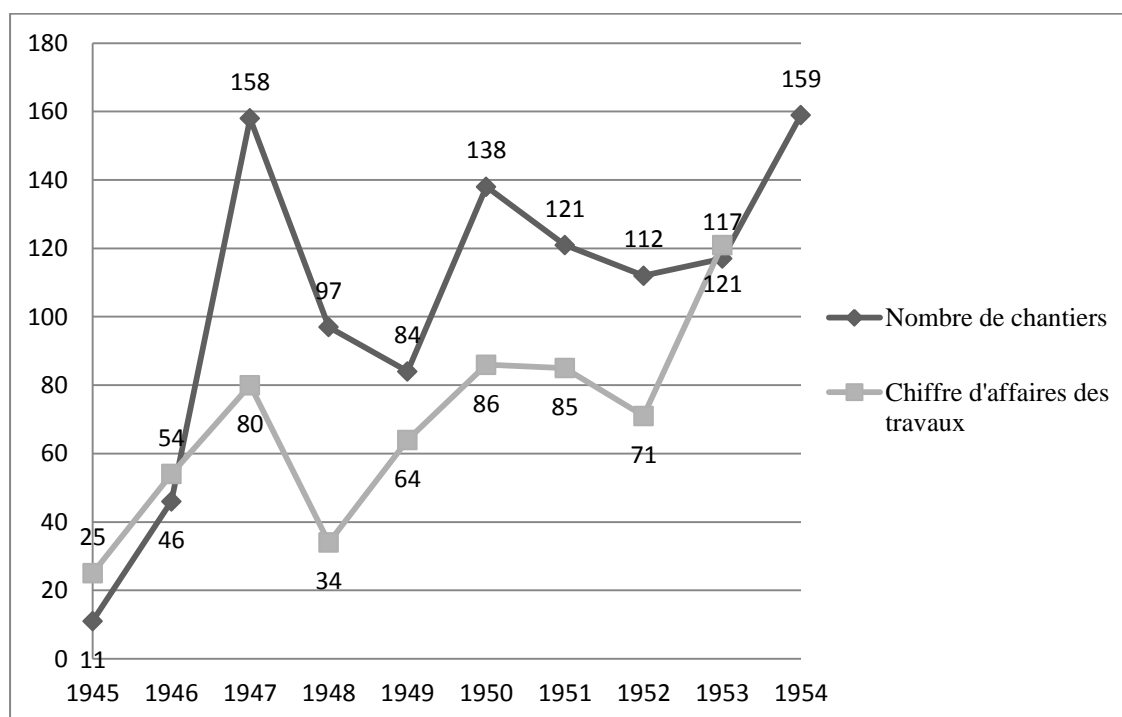
¹⁴⁴ Cahier des travaux, Schneider et Cie, 1945-1954.

¹⁴⁵ Entretien : Jean Schneider, le 29/06/2010.

¹⁴⁶ Cahier des travaux, Schneider et Cie, 1945-1954.

¹⁴⁷ Entretien : Jean Schneider, le 29/06/2010.

Figure 1 : Nombre de chantiers réalisés par Schneider et Cie, et chiffre d'affaires correspondants (exprimés en dizaines de milliers de francs constants 1990)¹⁴⁸.



Le graphique montre tout d'abord, une croissance importante du nombre de chantiers menés par l'entreprise. De 11 chantiers en 1945, on atteint les 159 chantiers en 1954. Mais, cette hausse ne s'est pas faite de manière linéaire. Le nombre de chantiers de 1954 est d'ailleurs presque déjà atteint en 1947 (158 chantiers). L'augmentation du nombre de chantiers la plus grande se fait en outre de 1946 à 1947. Suite à cette année-là, deux périodes de chute du nombre des chantiers, suivis de deux reprises, sont visibles. Le chiffre d'affaires de ces travaux connaît une évolution globalement similaire, mais qu'il faut nuancer. La seule exception pour l'évolution globale concerne l'année 1949, où le chiffre d'affaires augmente tandis que les chantiers menés sont moins nombreux. De plus, les chiffres d'affaires de 1947 est moins élevé que celui de 1952, alors même que cette année réalise moins de chantiers qu'en 1947. Cela veut sans doute dire que les travaux de 1947 sont en moyenne plus petits que ceux de 1952. Il y a donc peut-être également un changement de la taille des chantiers entre 1945 et 1954. Ce changement serait logique, et accompagnerait la croissance de l'entreprise.

On peut replacer ces évolutions dans le contexte national. La reprise du BTP dans l'immédiat après-guerre est en effet assez lente par rapport aux autres branches de la production industrielle. La demande de logement orientée vers la reconstruction occupe environ un quart de la production de la branche. Pourtant durant les premières années, la production de

¹⁴⁸ Cahier des travaux, Schneider et Cie, 1945-1954.

logements est assez faible. En 1945 sont produits ainsi 68 000 logements, en 1948, 90 000¹⁴⁹. La pénurie des matériaux reste en effet forte. Le marché noir dans le BTP est effectif jusqu'en 1949. Puis, la pénurie s'affaiblit, et les entreprises commencent à s'équiper en matériel¹⁵⁰. A partir de là, la croissance devient rapide. Les travaux neufs s'accroissent trois à quatre fois plus vite que les travaux d'entretien. Cependant, la croissance reste moins rapide que celle émanant de la demande¹⁵¹. Devant l'importance des besoins, l'Etat intervient sur le plan législatif, mais se fait aussi directement promoteur. A partir de 1953, il prend ainsi l'essentiel du financement du logement « via l'extension du secteur HLM et de la promotion parapublique »¹⁵².

Des conditions de mise en œuvre de travail plus efficaces ont alors ponctuellement été réalisées. Mais elles ne se sont pas diffusées. Les causes sont liées aux rigidités sociales (découpage des métiers et des activités), mais aussi et surtout aux conditions économiques, à savoir : un faible degré de concurrence lié à la segmentation des marchés et à la pression de la demande, et des conditions de valorisation particulièrement favorables¹⁵³. Ainsi, vers 1950, à côté des méthodes traditionnelles de construction, naissent timidement quelques techniques nouvelles dites de préfabrication ou d'industrialisation. Ces techniques tentent de répondre aux besoins quantitatifs et qualitatifs de main-d'œuvre¹⁵⁴.

Les villes de Juvisy-sur-Orge et d'Athis-Mons ont été détruites pendant la seconde guerre mondiale. Les sinistres causés par les bombardements sont nombreux. Ils nécessitent la reconstruction de nombreux bâtiments, que ce soit des logements, des bâtiments administratifs, industriels La Reconstruction passe par un PRA. Schneider et Cie prend part aux reconstructions. C'est en effet notamment sur Juvisy-sur-Orge qu'elle effectue le plus souvent des travaux. De 1945 à 1954, l'entreprise prend donc son essor. Le nombre de chantiers qu'elle réalise chaque année augmente. Il en va de même pour le chiffre d'affaires de ces travaux. Ces croissances font donc définitivement passer Schneider et Cie de l'artisanat à la petite entreprise.

¹⁴⁹ CAMPINOS M., Centre d'études et de recherches sur les qualifications (France), *Emploi et gestion de la main-d'œuvre dans le BTP : mutations de l'après-guerre à la crise*, Paris : la Documentation française, 1985, 350 p., p. 53.

¹⁵⁰ BUTTENWIESER I., CHEVET H., op.cit. p. 15.

¹⁵¹ CAMPINOS M., Centre d'études et de recherches sur les qualifications (France), Loc. cit.

¹⁵² CAMPINOS M., Centre d'études et de recherches sur les qualifications (France), op. cit., p. 96.

¹⁵³ CAMPINOS M., Centre d'études et de recherches sur les qualifications (France), op. cit., p. 25.

¹⁵⁴ BARETS J., France. Premier ministre, *L'industrialisation du bâtiment et l'organisation des professions concourant à l'acte de construire : rapport*, livre 1, France, 1971, 139 f., f. 12.

CHARLOT Muriel

De l'artisanat à la petite entreprise.

Schneider et Cie se développe. La structure artisanale dont elle hérite et sur laquelle elle se forme à ses débuts, évolue vers la petite entreprise. Les croissances se font à plusieurs niveaux, notamment à celui des effectifs. Elles apportent des changements. Ainsi, au niveau juridique, la S.A.R.L. se transforme en société anonyme.

La croissance des effectifs.

Durant la période de reconstruction, de 1949 à 1954, aussitôt après la guerre, le BTP représente un million d'emplois, dont 800 000 emplois salariés. Le rythme annuel de l'accroissement de l'emploi est particulièrement vif. Il est de plus de 5,4 % par an, en moyenne. De 1954 à 1959, le mouvement se ralentit, mais reste quand même toujours très important¹⁵⁵. Les professions du Bâtiment avaient stagné pendant l'entre-deux-guerres, de telle sorte qu'elles ne permettent pas, par la suite, d'opérer des reconstructions ou des constructions rapides. Il existe alors deux goulots d'étranglement. D'une part, le volume de la main-d'œuvre est très insuffisant par rapport aux nécessités. D'autre part, la qualification de cette main-d'œuvre fait défaut : il n'y a qu'un faible pourcentage d'ouvriers qualifiés¹⁵⁶. D'une manière générale, des tensions sur le marché du travail et une pénurie de main-d'œuvre qualifiée persistent de l'après-guerre jusqu'au milieu des années 1960¹⁵⁷. La concurrence pour trouver des ouvriers est donc très vive avec les autres branches de l'industrie.

La question est donc de savoir où trouver des ouvriers. La réponse se fait par l'immigration. « Toutes les activités industrielles de base – la sidérurgie, la mécanique, la chimie, le bâtiment et les travaux publics – [ne peuvent alors] assurer leur développement qu'en faisant appel à ma main-d'œuvre immigrée »¹⁵⁸. Les opérations de recrutement et d'introduction en France des travailleurs étrangers sont confiées exclusivement à l'Office National d'Immigration (O.N.I.). L'O.N.I. est institué par l'ordonnance du 2 novembre 1945¹⁵⁹. L'autre réponse réside dans l'apprentissage. Au début de la guerre, on compte ainsi seulement 8 000 apprentis pour toute la France. En 1953, ce nombre a fortement augmenté : il y a alors 70 000 apprentis. Ces apprentis sont majoritairement en formation chez l'employeur (55 % des

¹⁵⁵ CAMPINOS M., Centre d'études et de recherches sur les qualifications (France), op. cit., p. 196.

¹⁵⁶ BARETS J., France. Premier ministre, op. cit., p. 12.

¹⁵⁷ FRIDENSON P., REYNAUD B., *La France et le temps de travail, 1814-2004*, Paris : O. Jacob, 2004, 237 p., p. 116.

¹⁵⁸ Fédération nationale du bâtiment, op. cit., p. 7.

¹⁵⁹ Fédération parisienne du bâtiment et des activités annexes, *L'emploi des étrangers dans le bâtiment*, Paris, 1970, 64 p., p. 7.

apprentis, dont 36 % qui suivent les cours par correspondance) ou dans les centres d'apprentissage de l'Etat (à 34,8 %). Au 1^{er} avril 1953, il y a 8 900 apprentis en couverture-plomberie (sur un total de 71 930 apprentis précisément). Il y a trop d'apprentis en couverture-plomberie. Le pourcentage des besoins¹⁶⁰ satisfaits par l'effectif d'apprentis de 3^e année y est de 135 %¹⁶¹. Face aux besoins de main-d'œuvre, l'Etat se préoccupe donc de faciliter l'évolution des professions du Bâtiment¹⁶².

Les besoins de la main-d'œuvre dans le Bâtiment sont croissants. Il est donc intéressant de chercher à connaître l'évolution qu'a connue Schneider et Cie en termes d'effectifs. Pour mener à bien cette analyse des effectifs de l'entreprise, un seul type de sources a été utilisé. Il s'agit de l'ensemble des livres de paye couvrant la période 1945-1957¹⁶³. Chaque livre de paye recouvre une à plusieurs années. Plusieurs livres de paye recouvrent même parfois les mêmes mois ou années, ce qui permet de confronter les informations. Malgré tout, la période 1945-1957 comporte quand même quelques lacunes. La très grande majorité de ces livres de paye a néanmoins été conservée. Ces livres ont été gardés à la base à cause de l'obligation légale, puis sont sans doute restés entreposés dans les archives de fait. L'ensemble des livres de paye se répartit en deux catégories, relatives à leur présentation et à leur contenu.

Le premier type de livre de paye présente, pour chaque folio, tous les salaires perçus par une personne pour une année. L'autre type de livre de paye fait figurer tous les salaires perçus par toutes les personnes employées semaine après semaine, ou quinzaine après quinzaine. Il est plus complet que l'autre type, car il fait apparaître le détail des heures travaillées, des primes... Ce sont des outils de gestion. On remarque ainsi au fil des différents folios, des annotations, des ratures, des folios rayés. Mais ces livres font aussi l'objet de contrôles. En 1951, par exemple, on a une annotation : « Vu le 10/4/46, le contrôleur »¹⁶⁴, suivi

¹⁶⁰ Ou renouvellement normal des métiers.

¹⁶¹ CACERES B., op. cit., p. 153-155.

¹⁶² BARETS J., France. Premier ministre, Loc. cit.

¹⁶³ Les livres de paye qui couvrent la période 1945-1957 sont les suivants :

- Livre de paye d'André Niau, mars 1942- octobre 1946,
- Livre de paye d'André Niau, 1944-1948,
- Livre de paye Niau et Schneider, octobre 1946- avril 1948,
- Livre de paye Schneider et Cie, septembre 1949- mai 1953,
- Livre de paye Schneider et Cie, 1949-1950,
- Livre de paye Schneider et Cie, 1950,
- Livre de paye Schneider et Cie, 1952-1953,
- Livre de paye Schneider et Cie, 1954-1955,
- Livre de paye Schneider et Cie, février 1955- décembre 1956,
- Livre de paye Schneider et Cie, 1956- septembre 1957,
- Livre de paye Schneider et Cie, janvier 1957-août 1959,
- Livre de paye Schneider et Cie, septembre 1957-juillet 1959.

¹⁶⁴ Livre de paye Schneider et Cie, septembre 1949- mai 1953.

de la signature de celui-ci ; ou encore un tampon : « service du contrôle, vérification faite le 10.6.47 »¹⁶⁵. L'analyse qui va suivre, prend en considération tous les livres de payes.

Pour connaître les effectifs présents dans l'entreprise entre 1945 et 1957, il y a deux possibilités. La première consiste à considérer les effectifs présents au mois de décembre comme représentatifs de l'année entière. La seconde option consiste à réaliser la moyenne des effectifs présents chaque mois. Les résultats de ces deux méthodes est donc logiquement différent. Mais cette différence n'est pas très importante (cf. tableaux infra.).

Tableau 10 : Nombre de personnes travaillant à Schneider et Cie, de 1945 à 1957 (moyenne mensuelle des effectifs)¹⁶⁶.

1945	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
8	12	12			13	15	18	22	17	22	24	27

Tableau 11 : Nombre de personnes travaillant à Schneider et Cie, de 1945 à 1957 (effectifs en décembre)¹⁶⁷.

1945	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
10	14	12		9	18	16	21	20	19	24	24	29

Le choix est fait d'utiliser les effectifs présents en décembre, car il permet par la suite de comparer ces effectifs à ceux des périodes ultérieures¹⁶⁸. Ce tableau présente tout d'abord une case vide pour 1948, parce que les données pour cette année sont incomplètes. L'évolution générale, de 1945 à 1957, est une hausse des effectifs employés par Schneider et Cie. Ces effectifs triplent presque en une douzaine d'années. Cette évolution n'est néanmoins pas linéaire. Ainsi, un creux semble apparaître dans les années 1947-1949. Cette période correspond en effet à la baisse du nombre de chantiers effectués par l'entreprise, et à la baisse corrélative de son chiffre d'affaires¹⁶⁹. L'augmentation des effectifs reprend ensuite, connaît quelques légères baisses certaines années, pour atteindre les 29 personnes employées en 1957.

¹⁶⁵ Ibid.

¹⁶⁶ Ensemble des livres de paye de la période 1945-1957.

¹⁶⁷ Ibid.

¹⁶⁸ Il serait en effet trop fastidieux de vouloir réaliser les moyennes mensuelles pour ces périodes, vu la croissance des effectifs.

¹⁶⁹ Cf. I.B.2.

Au niveau de ces effectifs, un autre phénomène émerge également durant cette période. Il s'agit de la stabilisation des personnes employées. Ainsi, en 1945, seules 3 personnes sont présentes tout au long de l'année. Ce nombre s'accroît, et en 1957, 18 personnes sont désormais embauchées toute l'année¹⁷⁰. Elles représentent donc 30 % des effectifs totaux en 1945, et environ 62 % en 1957. La place de ces effectifs stables dans les effectifs totaux augmente donc également.

Enfin, peu d'informations plus personnelles nous sont parvenues concernant les personnes travaillant pour Schneider et Cie durant cette époque. Les livres de payes ne fournissent en effet que de rares indications. Nous connaissons, par exemple, les lieux d'habitation pour une partie des effectifs de 1946. Sur les 20 personnes différentes qui ont travaillé cette année-là pour l'entreprise, seules 12 personnes ont leur adresse écrite dans le livre de paye¹⁷¹. Les adresses permettent de savoir d'où viennent les personnes qui travaillent pour Schneider et Cie. Elles font mention des villes suivantes : Juvisy-sur-Orge (3 personnes), Draveil, Athis-Mons, Savigny-sur-Orge (2 personnes), Morsang-sur-Orge, Vigneux-sur-Seine, Ste-Geneviève-des-Bois, Paris. Dans l'ensemble, les salariés de Schneider et Cie proviennent des communes voisines de l'entreprise. Si, les livres de paye ne permettent pas de connaître plus de détails sur ces salariés, ils peuvent cependant faire l'objet d'analyses multiples quant aux horaires ou aux salaires de ces personnes.

Pour faire l'analyse des horaires, puis celles des salaires, plusieurs choix ont été pris. Tout d'abord, pour réaliser des comparaisons, trois tableaux sont réalisés. Ils correspondent aux mois de décembre de 1945, 1950 et 1955. Ces tableaux comportent des données similaires, mais ils ne sont pas identiques. En effet, les livres de payes se complexifient de plus en plus, et ces modifications apparaissent donc dans ces tableaux. Les diverses données sont exprimées à la fois en francs courants (en gris) et en francs constants de 1990 (en noir).

¹⁷⁰ Ensemble des livres de paye de la période 1945-1957.

¹⁷¹ Livre de paye d'André Niau, 1944-1948.

Tableau 12 : Salaires et nombre d'heures réalisées par les salariés de Niau et Schneider, en décembre 1945¹ :

	Nombre Heures	Tarif horaire		Brut		Net	
		Frs 1945	Frs constants	Frs 1945	Frs constants	Frs 1945	Frs constants
1	152	30	17	4560	2531	4244	2355
2	144	37	21	5328	2957	4863	2699
3	152	38	21	5776	3206	5314	2949
4	152	37	21	5624	3121	5143	2854
5	152	30	17	4560	2531	4244	2355
6	152	37	21	5624	3121	5143	2854
7	152	28	16	4256	2362	3985	2212
8	152	22	12	3344	1856	3162	1755
9	152	32	18	4864	2700	4517	2507
Médiane	152	32	18	4864	2700	4517	2507
Min	144	22	12	3344	1856	3162	1755
Max	152	38	21	5776	3206	5314	2949

¹ Livres de paye : André Niau, 1942-1946 et 1944-1948.

Tableau 13 : Salaires et nombre d'heures réalisées par les salariés de Schneider et Cie, en décembre 1950¹ :

	Heures normales			Heures supplémentaires 25%			Total Heures	Salaire brut		Salaire net Frs 1950	Outillage	Transport	Net à payer	
	Nombre	Taux	Total	Nombre	Taux	Total		Frs 1950	Frs constants				Frs 1950	Frs constants
1	160	108	17280	12	135	1620	172	18900	10490	17881	950	4340	23271	12915
2	124	108	13392	48	plusieurs taux	4536	172	17928	9950	16961	770	3800	21531	11950
3	84	108	9072	0		0	84	9070	5034	8416	420	3800	12826	7118
4	160	108	17280	12	135	1620	172	18900	10490	17781	950	2300	21131	11728
5	160	108	17280	12	135	1620	172	18900	10490	17781	950	2500	20331	11284
6	124	108	13392	48	plusieurs taux	4536	172	17928	9950	16861	770	1800	19531	10840
7	124	103	12772	48	plusieurs taux	4326	172	17098	9489	16176	770	4830	21776	12086
8	160	93	14880	12	116	1395	172	16275	9033	15388	30	3800	19218	10666
9	160	93	14880	12	116	1395	172	16275	9033	15388	120	1800	17178	9534
10	160	82	13120	12	103	1230	172	14350	7964	13558	0	1710	14768	8196
11	160	60	9600	12	75	900	172	10500	5828			1000		0
12	160	25	4000	12	31	375	172	4375	2428	4138		500	4638	2574
13	160	80	12800	12	100	1200	172	14000	7770	13245	820	900	14965	8306
14	124	82	10168	48	plusieurs taux	3444	172	13612	7555	12878	0	1000	13878	7702
15	160	82	13120	12	103	1230	172	14350	7964	13558	0	850	14408	7996
Méd.	160	93	13120	12	109	1395	172	16275	9033	15388	770	1800	18198	9534
Min	84	25	4000	0	31	0	84	4375	2428	4138	0	500	4638	0
Max	160	108	17280	48	135	4536	172	18900	10490	17881	950	4830	23271	12915

¹ Livres de paye : Schneider et Cie, 1949-1953, 1949-1950 et 1950.

Tableau 14 : Salaires et nombre d'heures réalisées par les salariés de Schneider et Cie, en décembre 1955² :

	Heures normales			Heures suppl. 25%			Heures suppl. 50%			Heures totales	Dépl.	Outil.	Salaire brut		Net	Transp.	Panier			Net à payer	
	Nb	Tx	Total	Nb	Tx	Total	Nb	Tx	Total				Frs 1955	Frs constants			Nb	Tx	Total	Frs 1955	Frs constants
1	160	220	35200	32	275	8800	12	330	3960	204		1000	48960	27173	46524	800				47324	26265
2	145,5	150	21825	24	187	4488	9	225	2025	178,5			28338	15728	26808	800				27608	15322
3	160	180	28800	32	225	7200	22	540	5940	214		1000	42940	23832	40657	800				41457	23009
4	160	220	35200	32	275	8800	11	330	3630	203		1000	48630	26990	46194	800				46994	26082
5	160	220	35200	27	275	7426	44	220	9680	231	9680	1000	53386	29629	50870	800	22	132	2904	54574	30289
6	160	220	35200	32	275	8800	25,5	330	8415	217,5		1000	53415	29645	50979	800				51779	28737
7	160	210	33600	29,5	263	7758	12,5	315	3413	202	1050	1000	45771	25403	43370	800				44170	24514
8	141,5	140	19810	23	175	4025	6	210	1260	170,5			25095	13928	23740	800				24540	13620
9	158	140	22120	16	175	2800	6,5	210	1365	180,5			26285	14588	24865	800				25665	14244
10	160	135	21600	32	169	5408	25,5	203	5176	217,5			32184	17862	30446	800				31246	17342
11	160	125	20000	32	157	5024	41,5	188	7802	233,5			32826	18218	31054	800				31854	17679
12	160	160	25600	32	200	6400	12	240	2880	252	7360		42240	23443	39959	800	12	132	1584	42343	23500
13	160	220	35200	32	275	8800				192			44000	24420	41624	800				42424	23545
14	160	115	18400	32	144	4608				192			23008	12769	21766	800				22566	12524
15	160	200	32000	32	250	8000				192			40000	22200	37840	800				38640	21445
16	160	140	22400	32	175	5600	13,5	210	2835	205,5	840		31675	17580	29965	800	12	132	1584	32349	17954
17	160	150	24000	32	188	6016	37,5	225	8438	229,5			38454	21342	36377	800				37177	20633
Méd.	160	160	25600	32	200	6400	13	225	3795	204	4205	1000	40000	22200	37840	800	12	132	1584	38640	21445
Min	141,5	115	18400	16	144	2800	6	188	1260	170,5	840	1000	23008	12769	21766	800	12	132	1584	22566	12524
Max	160	220	35200	32	275	8800	44	540	9680	252	9680	1000	53415	29645	50979	800	22	132	2904	54574	30289

² Livres de paye : Schneider et Cie, 1954-1955 et 1955-1956.

Les trois tableaux ci-dessus nécessitent, avant toute analyse, quelques précisions. La première colonne de chaque tableau remplace en fait par des nombres, les noms des personnes, pour qu'elles restent anonymes. On constate ensuite que le nombre de personnes présentes dans ces tableaux ne correspond pas au nombre donné par le tableau supra. : « Nombre de personnes travaillant à Schneider et Cie, de 1945 à 1957 (effectifs en décembre) ». La différence tient sans doute au fait que les trois tableaux précédents ne prennent en compte que les personnes pour qui tout le décompte des heures, des taux horaires, des salaires et des primes, est fait. Ils excluent en effet les personnes qui reçoivent un salaire mensuel fixe, mais peut-être également les personnes qui ne travaillent que peu de jours dans le mois mais cela reste incertain. Les tableaux ne représentent donc que les ouvriers, et ne comprennent ni les employés, ni les dirigeants. Il reste enfin une dernière précision à apporter avant de commencer l'analyse de ces tableaux. A la fin de chaque tableau, se trouvent les valeurs minimales, maximales et les médianes, pour chaque colonne. La médiane a été préférée à la moyenne, car elle est moins sensible aux valeurs aberrantes de cette dernière, et son utilisation est donc plus juste¹.

La première donnée analysée est celle des horaires de travail. En 1945, les ouvriers travaillent en général 152 heures par mois, soit 38 heures par semaine. En 1950, ce nombre est porté à 172 heures par mois, soit 43 heures par semaine. Et en 1955, il est de 205 heures par mois, soit 51 heures par semaine. Il y a donc eu une hausse non négligeable du nombre d'heures travaillées. Les ouvriers en France dépassent en effet les 45 heures hebdomadaires en 1950². Pour le BTP, la durée hebdomadaire effective du travail est de 48,8 heures en 1957³ ; durée qui est donc dépassée par les ouvriers de Schneider et Cie dès 1955. Jean Schneider se souvient que, « à cette époque-là, on faisait quand même 10 heures de travail par jour, pendant six jours, ce qui faisait 60 heures. Ce n'était pas la cadence actuelle. Il y avait le casse-croûte entre deux »⁴. Au niveau légal, après la guerre, la loi du 25 février 1946 marque effectivement le retour aux 40 heures légales.

Mais elle crée également une nouvelle catégorie d'heures supplémentaires, destinées à permettre l'accroissement de la production. Le recours aux heures supplémentaires est donc admis car il permet « une meilleure utilisation de l'outillage disponible et entraîne une diminution relative des frais généraux de l'entreprise »⁵. Le plafond hebdomadaire de ces heures est fixé à 20 heures. On constate en effet que le tableau de décembre 1950 distingue des

¹ SALY-GIOCONTI F., *Utiliser les statistiques en histoire*, Paris : Armand Colin, 2005, 191 p., p.42.

² FRIDENSON P., REYNAUD B., op. cit., p. 113.

³ FRIDENSON P., REYNAUD B., op. cit., p. 123.

⁴ Entretien : Jean Schneider, le 29/06/2010.

⁵ FRIDENSON P., REYNAUD B., op. cit., p.14.

heures normales et des heures supplémentaires. En 1950, sur les 43 heures par semaine, il y a donc 40 heures normales et 3 heures supplémentaires. Le tableau de décembre 1955 complexifie encore plus la question. Il différencie en effet deux types d'heures supplémentaires, en plus des heures normales. Cela s'explique par le fait que les heures supplémentaires sont payées à un taux majoré. Ce taux est de 25 % au-delà de la 40^e heure, et de 50 % au-delà de la 48^e heure⁶. En 1955, les ouvriers travaillent donc 11 heures supplémentaires par semaine, dont 8 heures majorées à 25 % et 3 heures majorées à 50 %. En outre, le travail de nuit, le dimanche ou les jours fériés justifie des majorations de rémunération⁷. L'augmentation du nombre d'heures travaillées s'explique à la fois par la croissance du nombre de travaux entrepris par Schneider et Cie, et à la fois par la pénurie de main-d'œuvre dans le bâtiment. Les besoins de l'organisation du travail justifient en effet les dépassements du seuil des 40 heures⁸.

L'analyse peut être plus approfondie grâce aux autres livres de paye. On peut ainsi s'intéresser au nombre de jours travaillés par semaine. En 1945, la semaine est en moyenne de 6 jours travaillés, puis passe à 5 jours à partir de novembre⁹. On reste sur cette base de 5 jours en 1946, à 8 heures par jour. Mais dès 1947, on repasse à une semaine de 6 jours. Chaque jour est alors travaillé 7 heures, ce qui donne donc 42 heures par semaine¹⁰. On sait ensuite qu'en 1949, 6 jours sont encore travaillés, mais les heures se répartissent différemment. Les 5 jours de la semaine sont travaillés 8 heures, et le samedi 4 heures, soit un total de 44 heures par semaine. Les 4 heures du samedi sont dès lors comptées comme des heures supplémentaires¹¹. Le système reste identique en 1950¹². Un changement intervient de nouveau en 1952. Il est d'abord ponctuel. Ainsi, pendant deux semaines en juillet, 8 heures sont travaillées le samedi, au lieu de 4 heures. Cette modification réapparaît en novembre, mais devient alors durable¹³. On est alors à 48 heures par semaine. A partir de mars 1953, le livre de paye n'indique plus le nombre d'heures travaillées par jour, et les colonnes correspondantes disparaissent même par la suite¹⁴. Cependant, un livre de paye ultérieur¹⁵, les fait de nouveau figurer. On constate ainsi que le système mis en place en 1952, est toujours en vigueur en 1955. Enfin, il faut ajouter qu'il ne s'agit ici que des grandes lignes générales qui se dégagent des livres de payes. La

⁶ Ibid.

⁷ FRIDENSON P., REYNAUD B., op. cit., p. 120-122.

⁸ FRIDENSON P., REYNAUD B., op. cit., p. 117-118.

⁹ Livre de paye d'André Niau, 1942-1946.

¹⁰ Livre de paye Niau et Schneider, 1946-1948.

¹¹ Livre de paye Schneider et Cie, 1949-1953.

¹² Livre de paye Schneider et Cie, 1950.

¹³ Livre de paye Schneider et Cie, 1949-1953.

¹⁴ Ibid.

¹⁵ Livre de paye Schneider et Cie, 1955-1957.

réalité qui y figure est en fait bien plus complexe. La tendance générale reste néanmoins à un accroissement du nombre d'heures travaillées.

Pour les ouvriers, la durée du travail est, en plus de cela, abordée à partir de la définition d'une liste de jours chômés payés¹⁶. L'arrêté du 31 mai 1946 prévoit ainsi le paiement aux salariés mensualisés des jours chômés pour fêtes légales. Ce nombre de jours payés est en moyenne de 6 par an. Pour Schneider et Cie, à partir de 1950, la journée du 1^{er} mai est payée¹⁷. A partir de 1951, la Toussaint est également chômée, tout comme le 31 décembre et le 1^{er} janvier. Mais ces journées font en fait l'objet d'une récupération des heures sur d'autres jours, heures payées au taux normal.

Un deuxième axe de réflexion est celui des salaires. Pour comparer les salaires des ouvriers de Schneider et Cie, c'est le salaire brut exprimé en francs constants de 1990, qui est pris. Le salaire médian mensuel est donc de 2 700 francs en 1945, de 9 033 francs en 1950, et de 22 000 francs en 1955. En seulement dix ans, ce salaire a donc été multiplié par 8,2. Il est toutefois difficile de comparer ces salaires à ceux pratiqués dans l'ensemble du Bâtiment. En effet, depuis la libéralisation des salaires en 1950, les situations se sont de plus en plus diversifiées, selon les localités et les professions¹⁸. Le bâtiment reste cependant le secteur « le plus mal placé aussi bien dans la hiérarchie des salaires ouvriers que dans celles des salaires toutes catégories d'ouvriers inclus »¹⁹. Mais, les activités du second-œuvre sont les activités du BTP dont les salaires sont les plus élevés par rapport à la moyenne sectorielle²⁰. En fait, « les salaires sont fixés par une seule entreprise, c'est à dire qu'ils dépendent essentiellement des rapports de force locaux, du degré d'organisation des ouvriers, de la situation économique des entreprises, et de leur diversité »²¹.

Pour Schneider et Cie, il y a donc une hausse du salaire médian mensuel de 1945 à 1955. Mais cette augmentation est à nuancer car, dans la même période, le nombre d'heures travaillées s'accroît également. La hausse de ce salaire est donc en partie due à une durée de travail plus longue. Il est de ce fait peut-être plus pertinent de comparer les taux horaires, car ils ne prennent pas en compte le nombre d'heures travaillées.

¹⁶ FRIDENSON P., REYNAUD B., op. cit., p. 120-122.

¹⁷ Livre de paye Schneider et Cie, 1949-1953, folio 12.

¹⁸ CACERES B., op. cit., p. 171.

¹⁹ CAMPINOS M., Centre d'études et de recherches sur les qualifications (France), op. cit., p. 297.

²⁰ CAMPINOS M., Centre d'études et de recherches sur les qualifications (France), op. cit., p. 26.

²¹ CACERES B., Loc. cit.

Tableau 15 : Comparaison des taux horaires pratiqués par Schneider et Cie pour les mois de décembre 1945, 1950 et 1955, (exprimés en francs constants 1990)²².

Années	Taux horaire des heures normales.		
	Médiane	Minimum	Maximum
1945	18 F	12 F	21 F
1950	52 F	14 F	60 F
1955	89 F	64 F	122 F

Les taux horaires augmentent donc également entre 1945 et 1955. Mais cette hausse est moins forte que celle calculée à partir des salaires. En effet, en dix ans, les taux horaires n'ont été multipliés que par 4,9, tandis que les salaires l'ont été par 8,2. La hausse des salaires se fait donc surtout, en partie, par la hausse du taux horaire, et en partie, par l'accroissement du nombre d'heures travaillées, c'est à dire par les heures supplémentaires. Les dispositions des conventions collectives des ouvriers témoignent ainsi du caractère habituel et admis des heures supplémentaires. « Leur paiement fait partie du revenu habituel et la baisse de la durée effective du travail par rapport à la durée normale entraîne, pour les salariés, un manque à gagner qu'il convient de compenser »²³. Le BTP présente d'ailleurs la particularité d'avoir une durée de travail nettement supérieure à celle de l'ensemble des secteurs à bas salaire²⁴. Une autre particularité du BTP réside dans la multiplicité des primes.

Les primes complètent les salaires de façon non négligeable. Le tableau de décembre 1945 ne laisse pourtant apparaître aucune prime. Il en va de même pour les livres de paye qui recouvrent cette année²⁵. En 1947, la prime d'outillage fait son apparition²⁶. Elle ne concerne alors que 2 des 14 ouvriers. Elle s'étend progressivement à d'autres ouvriers au cours de l'année. Même si elle ne concerne pas tous les ouvriers de Schneider et Cie, cette prime est désormais permanente. D'autres primes, cette fois-ci, ponctuelles, apparaissent en 1947 : prime de chantier, prime individuelle, prime de hauteur, prime de route, et prime de déplacement. Mais elles restent rares. Elles sont dès lors présentes dans tous les livres de payes.

²² Tableau réalisé à partir des tableaux « Salaires et nombre d'heures réalisées par les salariés de Niau et Schneider, en décembre 1945 », « Salaires et nombre d'heures réalisées par les salariés de Schneider et Cie, en décembre 1950 », « Salaires et nombre d'heures réalisées par les salariés de Schneider et Cie, en décembre 1955 ».

²³ FRIDENSON P., REYNAUD B., op. cit., p. 121-122.

²⁴ CAMPINOS M., Centre d'études et de recherches sur les qualifications (France), op. cit., p. 298.

²⁵ Livre de paye : André Niau, 1942-1946, et 1944-1948.

²⁶ Livre de Paye Niau et Schneider, 1946-1948.

Une nouvelle prime voit le jour en janvier 1948²⁷. Il est d'abord annoté à côté des salaires « prime de vie chère ». Puis, une colonne est créée, intitulée « acompte et rappel prime vie chère ». Elle prend à la fin du mois, le nom de « prime vie chère, 10 F par heure ». La prime concerne tous les ouvriers, et est de 500 francs courants pour chacun d'eux. Elle se poursuit les mois d'après. Son arrêt ne peut pas être daté avec précision, à cause d'une absence de données pour une partie de l'année 1948. Lorsque le livre de paye se termine en avril 1948, la prime est toujours effective. Mais, dans le livre de paye suivant, qui débute en septembre 1949²⁸, elle n'est plus présente.

En 1949, les indemnités perçues par les ouvriers sont l'outillage, le déplacement, qui reste occasionnel, et le transport²⁹. La prime de transport est calculée à partir du nombre d'heures voyagées multiplié par le taux horaire de l'ouvrier. Elle ne concerne que peu de personnes, et n'est pas fréquente. La même année, les étrennes apparaissent pour le mois de décembre. Elles sont données à tous les ouvriers, mais elles n'ont pas la même hauteur pour chacun d'eux. En 1950, les « intempéries » sont mentionnées³⁰. Il ne s'agit pas d'une prime, mais d'une compensation d'heures non travaillées en raison des aléas climatiques. Ces heures sont donc payées, mais à un taux horaire inférieur à celui des heures normales. Les interruptions de travail pour intempéries sont payées 75 % du salaire, pour 8 heures³¹.

Ensuite, en octobre 1951, un contrôle du livre de paye change la place de la prime d'outillage dans le salaire. Cette prime doit être incorporée dans le salaire de la manière suivante : « 1 : Salaire brut, 2 : Prime d'outillage, 3 : -10 %, 4 : Salaire de base »³². Ce changement est dès lors effectué. C'est la raison pour laquelle dans le tableau de décembre 1950, la prime d'outillage se trouve après le salaire net, alors que pour le tableau de décembre 1955 (cf. supra), elle se trouve avant le salaire brut. Enfin, la dernière prime à apparaître est celle du panier³³. Elle concerne d'abord seulement deux personnes en février 1955, puis tend à s'élargir à un nombre plus important d'ouvriers. Son taux est de 132 francs courants pour chaque ouvrier.

L'ensemble de ces primes forment donc une part non négligeable du salaire d'un ouvrier. Ce mode de rémunération a pour résultat de varier les situations à l'infini, et par conséquent « d'attacher le travailleur à une entreprise puisqu'elle lui accorde non seulement le

²⁷ Ibid.

²⁸ Livre de paye Schneider et Cie, 1949-1953.

²⁹ Ibid.

³⁰ Livre de paye Schneider et Cie, 1950.

³¹ Fédération nationale du Bâtiment, op. cit., p. 8.

³² Livre de paye Schneider et Cie, 1949-1953, folio 48.

³³ Livre de paye Schneider et Cie, 1955-1957.

minimum syndical, mais tout un ensemble d'avantages complémentaires »³⁴. Ces formes d'augmentation des salaires sont unilatérales et non contractuelles, ce qui permet de les supprimer facilement. Elles permettent en fait d'accorder des augmentations à quelques compagnons, à savoir, ceux dont l'entreprise a besoin.

Au niveau des qualifications des ouvriers qui travaillent à Schneider et Cie, aucune information n'est présente dans les livres de paye de cette époque. Les métiers ne sont d'ailleurs que très exceptionnellement mentionnés. On sait seulement qu'il y a un chauffeur-magasinier en 1952³⁵, un autre magasinier en 1956, ainsi qu'une sténodactylo³⁶. Au niveau national, chaque département fixe les diverses catégories et échelons de qualification des ouvriers du bâtiment jusqu'en 1954. L'avenant n°4 de l'Accord National du 22 décembre 1954 met en effet fin à cette situation³⁷. Le texte codifie la classification générale des ouvriers du bâtiment. Les catégories sont les suivantes : ouvrier manœuvre, ouvrier spécialisé (3 échelons), ouvrier qualifié (3 échelons), ouvrier hautement qualifié, maître ouvrier, et chef d'équipe (2 échelons). En 1954, la moitié des ouvriers du BTP est considérée comme qualifiée et compétente³⁸.

La croissance de Schneider et Cie passe donc aussi par ses effectifs. Ceux-ci augmentent de 1945 à 1957. Les effectifs atteints en 1957 commencent à se rapprocher de ceux d'une entreprise moyenne. Les ouvriers de Schneider et Cie travaillent également de plus en plus longtemps. Leurs salaires augmentent aussi. Ils sont complétés par de nombreuses primes. L'entreprise a donc quitté sa structure artisanale de base. D'ailleurs, les croissances dont elle fait l'objet l'amènent alors à se transformer sur le plan juridique. La S.A.R.L. se transforme en société anonyme. Mais elle reste toujours une affaire familiale.

³⁴ ³⁴ CACERES B., op. cit., p. 172.

³⁵ Livre de paye Schneider et Cie, 1949-1953.

³⁶ Livre de paye Schneider et Cie, 1955-1957.

³⁷ CARON F., *Histoire économique de la France : XIXe-XXe siècles*, 2^e éd., Paris : Armand Colin, 1995, 451 p., p. 356.

³⁸ Ibid.

La transformation en société anonyme d'une affaire familiale.

Schneider et Cie prend de l'importance. Sa croissance se répercute sur le capital social de la société. Ce dernier augmente ainsi plusieurs fois durant la période. En 1950, le capital social atteint 1 750 000 francs³⁹. Il augmente donc de 750 000 francs par rapport à 1946⁴⁰. Ces 750 000 francs proviennent en majeure partie des bénéfices de l'exercice 1949, qui s'élèvent à 349 450 francs. L'autre partie est prélevée sur les réserves. Sont versés au capital social : les 299 230,30 francs du compte « reliquat des exercices antérieurs », les 45 758,55 francs du compte « réserve extraordinaire », et une partie de la réserve légale, soit 55 561,65 francs. L'augmentation du capital est réalisée en vue de bénéficier des dispositions de la loi du 31 janvier 1950. En outre, elle a pour conséquence de créer 750 nouvelles parts sociales. Ces parts sont distribuées aux associés à raison de trois parts nouvelles pour quatre parts anciennes.

Le 11 mai 1953, le capital social est de nouveau modifié⁴¹. 1 750 000 francs sont ajoutés pour le porter à 3 500 000 francs. L'apport se fait uniquement par le prélèvement de la somme sur le compte « réserve extraordinaire ». Le but recherché est encore une fois de bénéficier des dispositions de la loi, et notamment du décret du 30 juin 1952. La modification de capital entraîne de nouveau une émission de parts sociales nouvelles. 1 750 parts sont ainsi créées et attribuées gratuitement aux associés, à raison d'une part nouvelle pour une part ancienne⁴².

L'année suivante, en 1954, le capital est une fois de plus augmenté⁴³. Il est désormais porté à 6 300 000 francs. L'apport est également réalisé par l'incorporation au capital social d'une partie de la réserve extraordinaire de l'entreprise. 2 800 nouvelles parts sociales sont créées. Elles sont attribuées à raison de quatre parts nouvelles pour cinq parts anciennes. De plus, la valeur nominale de la part sociale est augmentée. Le décret du 9 août 1953 oblige en effet les S.A.R.L. à fixer cette valeur nominale à 5 000 francs⁴⁴. Pour augmenter la valeur de la part sociale de 1000 à 5000 francs, les parts sont regroupées. Cinq parts anciennes forment une part nouvelle. Le capital social est donc désormais divisé en 1260 parts⁴⁵. On peut désormais récapituler ces hausses du capital et la répartition des parts entre les associés, par le tableau suivant. Chaque modification y apparaît en gras.

³⁹ Procès-verbal de l'assemblée générale extraordinaire de Schneider et Cie, du 20 juillet 1950.

⁴⁰ Procès-verbal de l'assemblée générale extraordinaire de Niau et Schneider, du 17 décembre 1946.

⁴¹ Procès-verbal de l'assemblée générale extraordinaire de Schneider et Cie, du 11 mai 1953.

⁴² Les Petites Affiches de Seine et Oise n°23, 4 au 10 juin 1953, p. 30, annonce 5202.

⁴³ Copie de l'acte du 8 juillet 1954, déposé au greffe du tribunal de commerce le 29 juillet 1954. Archives du greffe du tribunal de commerce d'Evry.

⁴⁴ Lettre de l'Etude fiscale et juridique à Schneider et Cie, du 20 mai 1954.

⁴⁵ Copie de l'acte du 8 juillet 1954, déposé au greffe du tribunal de commerce le 29 juillet 1954. Archives du greffe du tribunal de commerce d'Evry.

Tableau 16 : Capital social (exprimé en millions de francs courants) et répartition des parts sociales de Schneider et Cie, de 1946 à 1954.

	1946	1947		1948	1949	1950	1951	1952	1953		1954	
Capital social	1	1		1	1	1,75	1,75	1,75	1,75	3,5	6,3	
Parts sociales	1000	1000		1000	1000	1750	1750	1750	1750	3500	6300	1260
A. Niau	500	250										
G. Schneider	500	500	500	500	500	875	875	875	875	1750	3150	630
A. Jund		250	500	500	500	875	875	875	375	750	1350	270
J. Schneider									500	1000	1800	360

On remarque dans ce tableau la présence d'un nouvel associé : Jean Schneider, à partir de 1953. Il acquiert en effet, et ce, seulement quelques jours avant l'augmentation de capital de 1953, des parts sociales⁴⁶. Alfred Jund transfère 500 parts sociales sur les 875 parts qu'il possède dans la société, au fils de Gustave Schneider. Cette cession se fait au prix d'un million de francs, à payer dans un délai de deux ans à compter de la cession. Le capital social reste donc toujours dans la famille Schneider.

Jean Schneider est d'ailleurs déjà présent dans l'entreprise avant 1953. La première trace de sa présence date du 17 septembre 1949⁴⁷. Il travaille alors pour l'entreprise. Jean Schneider raconte ses débuts dans l'entreprise : « Je suis rentré dans l'entreprise à 18 ans (je suis né en 1932). Mon père m'a émancipé, parce qu'à cette époque, il fallait avoir 21 ans pour avoir le droit de signer les papiers, ce qui fait que je pouvais les signer à partir de 18 ans. Dès le départ, j'ai voulu travailler et prendre la suite de mon père. Ma sœur aussi a travaillé dans la société, lorsque je suis parti au service militaire, pendant un an et demi. J'ai donc quitté l'entreprise pendant un an et demi, et je suis reparti six mois, comme les rappelés. J'ai donc été absent de l'entreprise pendant deux ans. ... J'ai fait l'école Maximilien-Péret. Pendant les vacances scolaires, j'allais sur les chantiers donner un coup de main, enfin, des petites bricoles. Comme ça, pour mon apprentissage, ça faisait un peu de chantier »⁴⁸.

D'autres cessions de parts sociales interviennent, cette fois-ci, en 1957. Gustave Schneider cède ainsi, sur ses parts :

- 20 parts sociales⁴⁹ à Christian Delhomme, un ami de Jean Schneider⁵⁰,

⁴⁶ Acte s.s.pr. du 7 mai 1953 : cessions de parts sociales d'A. Jund à J. Schneider.

⁴⁷ Livre de paye Schneider et Cie, 1949-1953.

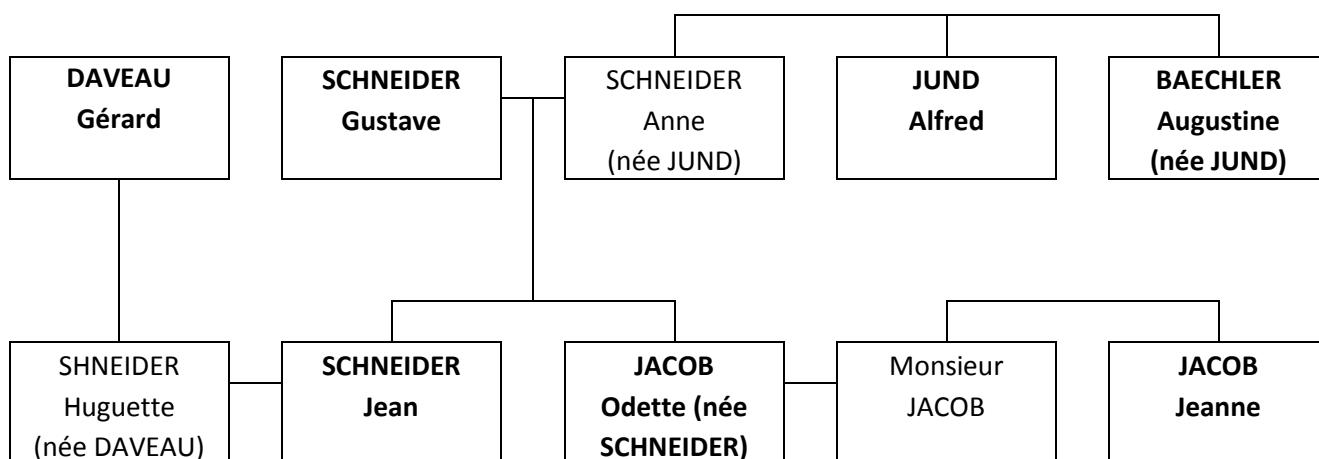
⁴⁸ Entretien : Jean Schneider, le 29/06/2010.

⁴⁹ Cession de parts sociales G. Schneider à C. Delhomme, le 19 janvier 1957.

⁵⁰ Entretien : Jean Schneider, le 21/01/2011.

- 10 parts sociales⁵¹ à Odette Jacob, sa fille⁵²,
- 10 parts sociales⁵³ à Jeanne Jacob, sœur du mari d'Odette Jacob⁵⁴,
- 10 parts sociales⁵⁵ à Augustine Baechler, sœur d'Alfred Jund⁵⁶,
- 10 parts sociales à Gérard Daveau⁵⁷, père de la femme de Jean Schneider⁵⁸.

Figure 2 : Schéma des liens de parenté entre les associés (en gras) en 1957, de Schneider et Cie.



Ces cessions d'actions sont en fait un préalable à la transformation anonyme de la société Schneider et Cie. Il est nécessaire de créer de nouveaux associés, car le nombre minimum légal d'associés pour une société anonyme est de 7 personnes⁵⁹. Jean Schneider dit en effet que « tout ça, c'était des prête-noms, parce qu'en société anonyme il fallait être six ou sept »⁶⁰. Une dernière modification est apportée aux parts sociales, juste avant la transformation en société anonyme. La valeur nominale de la part sociale est élevée de 5000 francs à 10 000 francs « en procédant au regroupement des parts à raison de deux parts anciennes pour une nouvelle »⁶¹. Les raisons qui ont amené Schneider et Cie à se transformer en société anonyme ne sont pas connues.

⁵¹ Cession de parts sociales G. Schneider à O. Jacob, le 19 janvier 1957.

⁵² Entretien : Jean Schneider, le 21/01/2011.

⁵³ Cession de parts sociales G. Schneider à J. Jacob, le 19 janvier 1957.

⁵⁴ Entretien : Jean Schneider, le 21/01/2011.

⁵⁵ Cession de parts sociales G. Schneider à A. Baechler, le 19 janvier 1957.

⁵⁶ Entretien : Jean Schneider, le 21/01/2011.

⁵⁷ Cession de parts sociales G. Schneider à G. Daveau, le 19 janvier 1957.

⁵⁸ Entretien : Jean Schneider, le 21/01/2011.

⁵⁹ Fédération française du bâtiment, *Organiser la transmission de son entreprise de bâtiment*, Paris : SEBTP, 1997, 64 p., fiche n°7.

⁶⁰ Entretien : Jean Schneider, le 29/06/2010.

⁶¹ Copie de l'acte du 21 février 1957, déposé au greffe du tribunal de commerce le 21 mars 1957. Archives du greffe du tribunal de commerce d'Evry.

Le changement de statut juridique a lieu le 21 février 1957⁶². Les 630 parts sociales, de 10 000 francs chacune, deviennent 630 actions au porteur. Elles sont attribuées aux associés proportionnellement à leurs droits dans ce capital, soit une action pour une part sociale. « Une part sociale au porteur, ça veut dire que c'est anonyme, elle n'est pas enregistrée. Si vous voulez, c'est comme de l'argent. Donc, si vous la donnez à quelqu'un d'autre, cette autre personne en devient la propriétaire. Ce n'est pas enregistré, on ne sait pas ce qui se passe. Il n'y a pas de quantités indiquées »⁶³. Les statuts de la société changent, mais le passage en société anonyme ne crée pas « un être moral nouveau »⁶⁴. L'objet de la société, sa durée et son capital restent les mêmes que ceux de la S.A.R.L. Schneider et Cie.

La première assemblée des actionnaires se tient le jour de la transformation en société anonyme⁶⁵. Elle nomme Gustave Schneider en tant que président directeur général, et Jean Schneider en tant que directeur adjoint. Mais, une société anonyme ne se contente pas d'un gérant nommé par l'assemblée générale, il doit y avoir « soit un conseil d'administration composé de 3 à 24 membres, nommés par l'assemblée générale, soit un conseil de surveillance de 3 à 24 membres également, accompagné d'un directoire de 2 à 5 membres, nommés par le conseil de surveillance »⁶⁶. Schneider et Cie fait le choix d'avoir un conseil d'administration. Les premiers administrateurs sont nommés pour six ans. Il s'agit de Gustave Schneider, Jean Schneider, Alfred Jund, et Christian Delhomme. Ce dernier est nommé administrateur sur l'avis émis par le conseiller de l'Etude et contrôle fiscal et juridique⁶⁷. Deux commissaires aux comptes, désormais obligatoires, sont également nommés : le titulaire est P. Martinand, le suppléant est J. Besson.

Schneider et Cie est une entreprise qui se développe donc. Les bénéfices qu'elle réalise lui permettent d'augmenter son capital social. Ils lui permettent également d'étendre son espace physique.

L'entreprise occupe ainsi toujours les locaux qu'elle loue au 3 rue Pasteur, à Viry-Châtillon. Le bail est cependant révisé en 1950, pour porter le loyer annuel à la somme de 40 000 francs⁶⁸. Un nouveau bail est signé en 1952⁶⁹. Il fait addition aux locaux loués, d'une

⁶² Ibid.

⁶³ Entretien : Jean Schneider, le 29/06/2010.

⁶⁴ Le Républicain, hebdomadaire d'information et d'annonces légales de Seine-et-Oise, 12^e année, n°648, du 29 mars 1957.

⁶⁵ Copie du procès-verbal de l'assemblée générale des actionnaires du 21 février 1957, déposé au greffe du tribunal de commerce. Archives du greffe du tribunal de commerce d'Evry.

⁶⁶ Fédération française du bâtiment, *Organiser la transmission de son entreprise de bâtiment*, Loc. cit.

⁶⁷ Lettre Etude et contrôle fiscal et juridique à Schneider et Cie, du 7 février 1957.

⁶⁸ Avenant au bail du 3 rue Pasteur, du 28 octobre 1950.

⁶⁹ Bail du 3 rue Pasteur, du 28 novembre 1952.

remise d'environ 40 m², située dans la cour, au fond à gauche. Trois ans plus tard, il est reconduit⁷⁰. Le loyer annuel est également augmenté, et atteint la somme de 285 000 francs pour l'année. Les locaux loués sont donc les suivants : une boutique à usage commercial avec un bureau, une remise et deux hangars dans la cour, le droit à une cave, ainsi qu'un appartement. Jean Schneider se rappelle que dans les années 1950, « il y avait un magasin de ventes. Il vendait des tuyaux de poêles, des cuisinières Dans la cour, il y avait un forgeron, qui était encore en activité. Il y avait un vieil atelier où on fabriquait des poêles, les cuisinières et les tuyaux de poêles, si je me souviens bien »⁷¹.

L'appartement est mis en location par Schneider et Cie. Il est loué en 1955, par un homme, pour la « somme de 9000 francs, en règlement du loyer pour le logement qu'il occupe en attente au 3 rue Pasteur à Viry-Châtillon »⁷². Il occupe toujours ce logement en janvier 1946⁷³. Une autre personne occupe ensuite l'appartement, à partir du 1^{er} octobre 1956⁷⁴. Le contrat de sous-location a été retrouvé. Il s'intitule : « contrat de sous-location par un locataire à bail à un de ses employés d'une partie des locaux compris audit bail »⁷⁵. La société Schneider et Cie met à la disposition de cette personne l'appartement le temps qu'elle sera employée à ladite société. Le loyer mensuel est de 2 500 francs.

En 1957, Schneider et Cie n'est plus la structure artisanale de ses débuts. C'est devenu une entreprise de taille moyenne. La S.A.R.L. se transforme en société anonyme. Elle reste cependant avant tout une entreprise familiale. Cette première période est donc celle du commencement de Schneider et Cie, de la mise en activité de la société. La période suivante fait entrer l'entreprise dans une phase d'expansion sans précédent.

⁷⁰ Bail du 3 rue Pasteur, du 7 février 1955.

⁷¹ Entretien : Jean Schneider, le 29/06/2010.

⁷² Lettre de Schneider et Cie au cabinet Laverdet, du 22 octobre 1955.

⁷³ Lettre de Schneider et Cie au cabinet Laverdet, du 24 février 1956.

⁷⁴ Quittance de loyer pour le 3 rue Pasteur, du 1^{er} octobre 1956.

⁷⁵ Contrat de sous-location du 3 rue Pasteur, du 1^{er} novembre 1956.

Ce plan de situation permet de localiser plus précisément les bâtiments qu'acquiert Schneider et Cie. Ces bâtiments se trouvent dans une zone d'habitations et de commerces de Viry-Châtillon. Ils se trouvent à environ 15 kilomètres de Paris, mais aussi à proximité de la voie ferrée et de la gare de Juvisy-sur-Orge, et de la RN7. La rue Pasteur est un axe de circulation important, tandis que la rue Argot n'est qu'une voie secondaire de 7 mètres de large et à faible circulation⁷⁷.

Au 4 rue Argot.

Les bâtiments situés au 4 rue Argot, à Viry-Châtillon, sont loués et occupés par Schneider et Cie à partir de 1960. Un bail est en effet convenu le 31 août 1960, et est effectif au 1^{er} octobre 1960⁷⁸. Il a une durée de 3, 6 ou 9 années. Il est passé entre Jean Schneider, directeur adjoint de Schneider et Cie, et la société anonyme Repousmétal, représentée par deux administrateurs. Le loyer est fixé à la somme annuelle de 12 500 nouveaux francs, à payer par trimestres.

Le 4 rue Argot est un local à la fois industriel et commercial. La description qui en est faite est la suivante. Le bâtiment comprend : une entrée pour les bureaux, une porte cochère, un poste de transformation, un atelier, un magasin, un réfectoire, un vestiaire avec douches, deux W.C., deux bureaux, une distribution d'eau par pompe sur puits et d'eau de ville, une installation électrique complète⁷⁹. Schneider et Cie doit prendre à sa charge tous les frais d'entretien de cet ensemble, mais également les frais de remise en état et les frais de réparations éventuelles de la toiture.

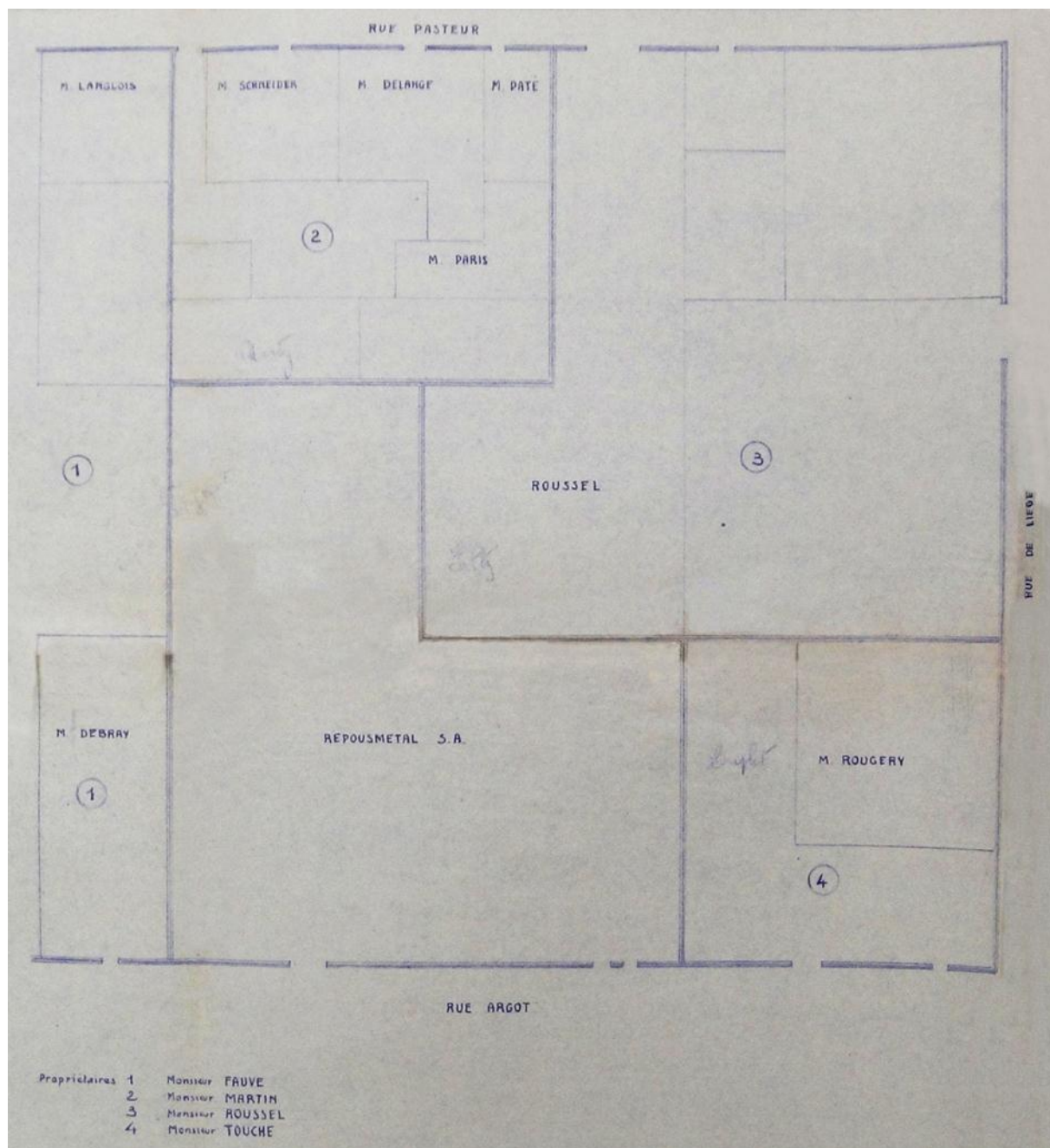
Un plan d'ensemble et un plan de situation du 4 rue Argot ont été retrouvés. Le premier plan (cf. plan *infra*) localise le 4 rue Argot par rapport aux autres bâtiments voisins. Il permet de voir que les locaux de la société Repousmétal jouxtent la parcelle possédée par monsieur Martin, parcelle à l'intérieur de laquelle se trouve l'immeuble du 3 rue Pasteur occupé par monsieur Schneider. La location du 4 rue Pasteur permet donc à Schneider et Cie de rester basée sur le même secteur.

⁷⁷ Expertise du cabinet Roux à Schneider et Cie, pour le 4 rue Argot à Viry-Châtillon, du 25 octobre 1962.

⁷⁸ Bail du 4 rue Argot, du 31 août 1960.

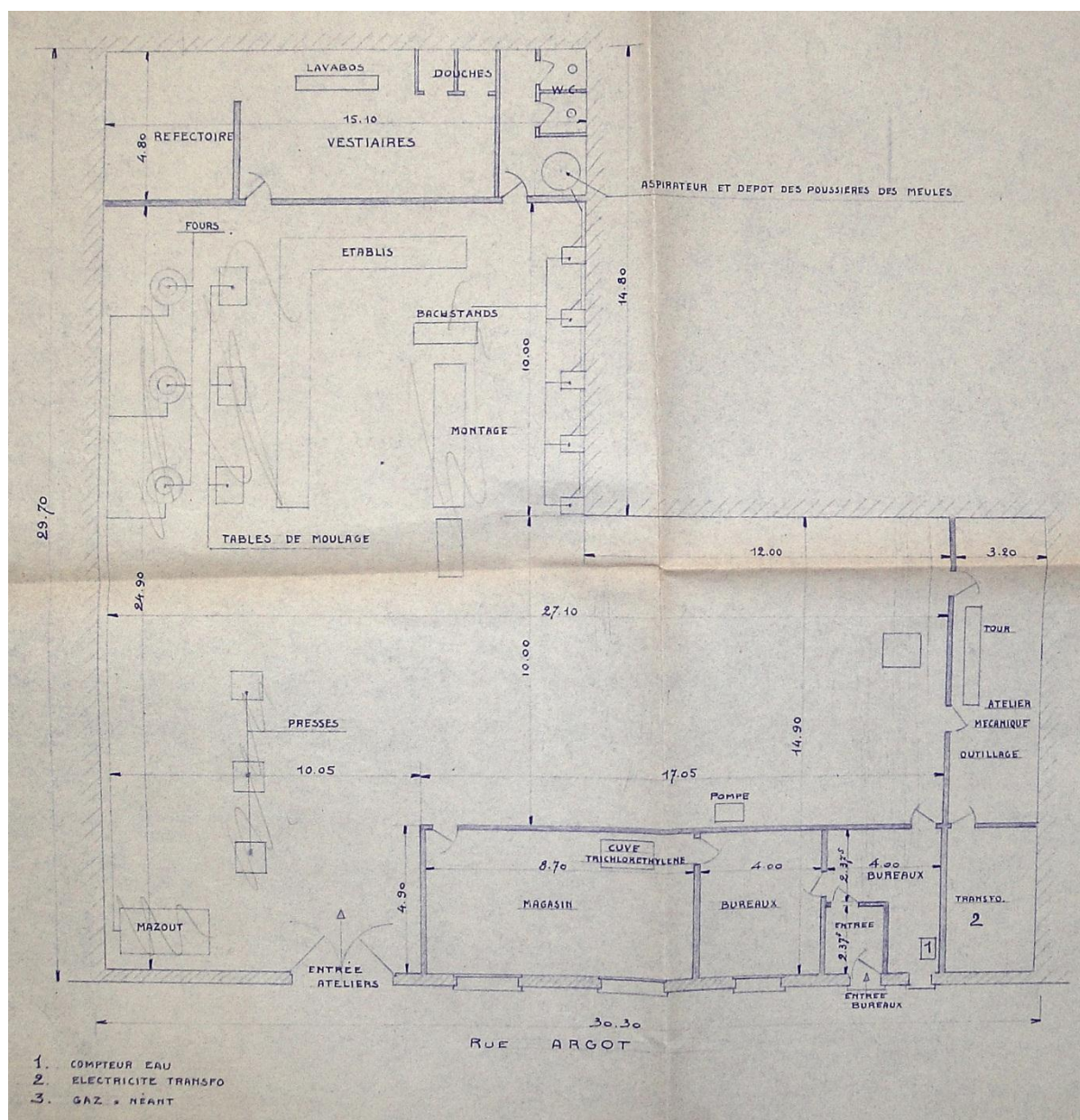
⁷⁹ Ibid.

Figure 4 : Plan d'ensemble du 4 rue Argot à Viry-Châtillon (échelles : 0.01 x 0005 p.m.)⁸⁰.



⁸⁰ S.A. REPOUSMETAL, 4 rue Argot à Viry-Châtillon. Plans d'ensemble et de situation. Annexe de l'expertise du cabinet Roux à Schneider et Cie, pour le 4 rue Argot à Viry-Châtillon, du 25 octobre 1962.
CHARLOT Muriel

Figure 5 : Plan de situation du 4 rue Argot à Viry-Châtillon (échelles : 0.01 x 0005 p.m.)⁸¹.



Le plan ci-dessus constitue un agrandissement de la parcelle possédée par la société Repousmétal. Cependant, ce plan montre les locaux tels qu'ils étaient occupés par cette dernière et non tels qu'ils le sont par Schneider et Cie. L'entretien de Jacques LEVEQUE, présent à Schneider et Cie depuis septembre 1960, le confirme.

⁸¹ S.A. REPOUSMETAL, 4 rue Argot à Viry-Châtillon. Plans d'ensemble et de situation. Annexe de l'expertise du cabinet Roux à Schneider et Cie, pour le 4 rue Argot à Viry-Châtillon, du 25 octobre 1962.

Entretien : Jacques Lévêque.

« Int. : J'ai ramené un document. C'est un plan de situation de locaux situés au 4 rue Argot, qui date des années 1960. Vous étiez là à l'époque.

J.L. (en regardant le plan) : Alors ça, c'était avant Schneider. Ce n'était pas Schneider. Mais maintenant c'est Schneider. Là, il y avait le bureau de Jean. Là il y avait une séparation, il y avait les conducteurs de travaux qui avaient 3-4 bureaux là. Chaque conducteur de travaux avait des bureaux là »⁸². « C'étaient les bureaux de la construction, des gros travaux. C'était dans le hangar »⁸³.

« Int. : Et ces bâtiments c'est ce qui se trouve complètement de l'autre côté ?

J.L. : Oui. C'est là où il y a le guichet où se trouve le magasin. Bon, tout ça maintenant c'est le magasin. Tout ça, ça a été cassé. L'entrée y est toujours. Là c'était des vestiaires. Et maintenant, là c'est ouvert, c'est sous le porche. La petite porte y est encore. Et là c'est ouvert, et là c'est le garage où il y a tous les véhicules. Et là, on est ici nous. Et là il y a une autre porte qui donne sur la rue Argot »⁸⁴.

Les locaux sont donc modifiés par Schneider et Cie lorsque la société en prend possession. C'est d'ailleurs certainement pour cette raison que certains éléments sont rayés sur le plan ci-dessus. Le plan permet en outre de décrire le terrain. Il est de forme rectangulaire, avec « une partie en hache dans le fond »⁸⁵. Sa surface totale est de 675 m². Il comporte une façade de 30,30 mètres de long, sur 15 mètres de profondeur du côté droit, et de 29,70 mètres du côté gauche. Le terrain est entièrement couvert par les constructions existantes. Les surfaces utiles sont ainsi de 655 m², soit, en effet, la presque totalité du terrain. Les bâtiments sont d'un seul tenant. Ils ne comportent ni cave, ni combles. Ils sont construits sur un rez-de-chaussée sur terre-plein et sous couverture.

Au niveau de sa construction, l'immeuble est réalisé en « maçonnerie de parpaings badigeonnés en remplissage de poteaux de chêne »⁸⁶. Les soubassements sont en meulière avec couronnement saillant en ciment. La partie haute est constituée de briques et de carreaux de plâtre. La maçonnerie est faite en brique pleine à côté du transformateur. Devant ce transformateur se trouve le magasin. Du côté des baies, il y a une porte charretière à deux vantaux en chêne et sapin. Il y a également une porte en chêne, et en fonte dans sa partie haute,

⁸² Entretien : Jacques LEVEQUE, le 06/12/2010.

⁸³ Entretien : Antoinette BERGEROT, le 28/09/2010.

⁸⁴ Entretien : Jacques LEVEQUE, le 06/12/2010.

⁸⁵ Expertise du cabinet Roux à Schneider et Cie, pour le 4 rue Argot à Viry-Châtillon, du 25 octobre 1962.

⁸⁶ Ibid.

ornée d'un panneau ouvrant vitré verre cathédrale. La charpente est « faite par fermes en chêne et sapin, assemblées, dans la partie centrale : à deux versants, dans la partie sur rue : par solives et chevrons en sapin, et au fonds : par sheds à deux versants »⁸⁷. La couverture est composée, en partie, de tuiles mécaniques, et en partie par des châssis métalliques vitrés verre martelé. Il y a également quelques tuiles en verre au-dessus de l'atelier. La façade est faite en tôles ondulées.

Après cette description extérieure du local sis au 4 rue Argot, une description intérieure peut être réalisée. Les superficies des surfaces utiles sont réparties comme suit⁸⁸ :

- 80 m² : bureaux ;
- 505 m² : entrepôt-magasin-transformateur ;
- 70 m² : dépendances (réfectoire, vestiaires, douches, W.C., débarras).

La description matérielle intérieure laisse apparaître un sol en dallage en ciment, ainsi que des murs, qui ont été, à l'origine, enduits et badigeonnés. Les cloisons des bureaux sont réalisées en briques et en carreaux de plâtre, enduits et peints ; mais également dans leur partie haute par des châssis métalliques vitrés verre clair ou verre cathédrale. La charpente et la couverture sont apparentes. Les poteaux de soutien de la charpente sont en chêne et en fer.

Une partie des installations et des aménagements du local possédé par la société Repousmétal reste en place quand Schneider et Cie le loue. Il y a en effet toujours : des postes d'eau, un poste de transformation électrique complet de 80 KVA⁸⁹. La cloison séparative du magasin, devant le transformateur, est en partie grillagée, en haut, avec une porte en sapin. Les sanitaires sont également conservés (W.C. avec sièges à la turque et à l'anglaise sur fosse septique, petit lavabo, deux douches avec mélangeur chromé et cumulus Lemercier de 150 litres). Il en va de même pour le vestiaire, qui est situé au fond et en appentis, et dont les marches d'accès sont en ciment, en contrebas. La nouveauté est constituée par une fosse de visite des voitures, qui est recouverte par des madriers en sapin⁹⁰. Il n'y a en revanche plus dans cette description, la présence de tels éléments : fours, presses, établis ou encore tables de moulage⁹¹ ; éléments qui devaient servir à la société Repousmétal pour son exploitation.

⁸⁷ Ibid.

⁸⁸ Ibid.

⁸⁹ KVA : kilo-volt-ampères.

⁹⁰ Expertise du cabinet Roux à Schneider et Cie, pour le 4 rue Argot à Viry-Châtillon, du 25 octobre 1962.

⁹¹ S.A. REPOUSMETAL, 4 rue Argot à Viry-Châtillon. Plan de situation. Annexe de l'expertise du cabinet Roux à Schneider et Cie, pour le 4 rue Argot à Viry-Châtillon, du 25 octobre 1962

CHARLOT Muriel

Deux ans après le bail⁹², le local sis au 4 rue Argot est mis en vente par la société Repousmétal⁹³. Suite à une correspondance entre cette dernière et Schneider et Cie, mentionnée dans la lettre du 22 octobre 1962, la société Repousmétal annonce à Schneider et Cie le prix de vente du local. Celui-ci est fixé à 200 000 nouveaux francs. Suite à cela, Schneider et Cie demande la réalisation d'une expertise des locaux au cabinet Roux, société générale d'expertise⁹⁴. Celle-ci est envoyée dès le 25 octobre à Schneider et Cie⁹⁵.

L'expertise commence par donner la situation générale, la situation juridique, puis elle décrit précisément le terrain et les bâtiments, ainsi que les installations et aménagements. Les descriptions ont été faites précédemment. Il faut y ajouter une appréciation globale des locaux. Ceux-ci sont certes assez vastes, mais en contrepartie, également très vétustes. Ils manquent d'entretien : « l'aspect intérieur est tout à fait désuet »⁹⁶. Plusieurs réparations sont même à effectuer : plusieurs dizaines de tuiles à remplacer sur la toiture, les caissons des chêneaux à revoir et dont le zingage est à refaire, et remplacer une partie des tôles ondulées de la façade et de l'intérieur, qui sont oxydées. Il y a également le dallage en ciment à refaire du fait des dénivellations du sol, ainsi qu'une installation électrique à revoir (bouts de fils apparents, absence de couvercles des boîtes de dérivation, canalisations oxydées et hors d'usage, ...). Il faut aussi inclure dans les éléments de vétusté de l'ensemble, l'absence d'une installation de tout à l'égout. Les frais de remise en état seraient de l'ordre de 12 000 à 15 000 nouveaux francs. L'estimation de l'immeuble prend en compte sa vétusté.

Cette estimation se base en fait sur deux facteurs principaux. D'une part, il y a l'intérêt intrinsèque de l'immeuble, sa situation, son emplacement, sa disposition et la nature de sa construction. D'autre part, il y a l'état du marché immobilier des biens de même nature. Deux estimations sont réalisées selon deux méthodes différentes.

La première estimation se fait sur « la connaissance du rapport existant entre les loyers des biens loués et leurs valeurs « occupées » dégagées à l'occasion de ventes publiques et privées »⁹⁷. Ce rapport est relativement constant pour une même catégorie d'immeubles, à vétusté égale. La valeur du bail du 4 rue Argot est de 12 500 nouveaux francs par an. L'expertise le trouve plus élevé que ce qu'il devrait être, en raison de la nature des locaux loués : constructions très anciennes et très légères, grand état de vétusté, mauvais état

⁹² Bail du 4 rue Argot, du 31 août 1960.

⁹³ Lettre de la société Repousmétal à la société Schneider et Cie, du 22 octobre 1962.

⁹⁴ SARL au capital de 600 000 nouveaux francs, dont le siège social est situé au 43 rue de Liège à Paris.

⁹⁵ Expertise du cabinet Roux à Schneider et Cie, pour le 4 rue Argot à Viry-Châtillon, du 25 octobre 1962.

⁹⁶ Ibid.

⁹⁷ Ibid.

d'entretien. La valeur du bail devrait être de 10 240 nouveaux francs. Ensuite, le second facteur, la capitalisation de la valeur locative, pour des locaux de ce genre, est estimé à 6,5 %. Grâce à ces deux valeurs, l'estimation donne pour valeur vénale de l'immeuble la somme de 157 000 nouveaux francs⁹⁸.

La seconde méthode d'estimation se fait par l'observation directe du marché immobilier. Il est ainsi possible de dégager pour « chaque catégorie d'immeubles, usines, habitations, terrains etc. ... suivant leur nature, importance, qualité, emplacement, une valeur au mètre carré »⁹⁹. A partir de cette valeur au mètre carré, l'expertise peut déterminer la valeur au mètre carré de l'immeuble étudié, tout en y ajoutant des corrections relatives à ses caractéristiques particulières. La moyenne retenue pour cette valeur est de 210 nouveaux francs le mètre carré de surface bâtie. La valeur vénale de l'immeuble est donc de 142 000 nouveaux francs¹⁰⁰.

Enfin, après ces deux estimations, une moyenne des deux valeurs obtenues est réalisée, ce qui donne une valeur vénale de 150 000 nouveaux francs¹⁰¹. Cette valeur est donc inférieure au prix de vente décidé par la société Repousmétal.

Gustave Schneider souhaite acquérir les locaux du 4 rue Pasteur. En tant que président directeur général, il peut valablement procéder à toutes les acquisitions de biens immobiliers qu'il souhaite¹⁰². Cependant, compte tenu de l'importance de l'acquisition des biens immobiliers envisagée, il souhaite demander l'avis de tous les administrateurs, afin de décider de l'opportunité ou non de celle-ci¹⁰³. Lors du conseil d'administration qui se tient à cet effet, Jean Schneider rappelle deux choses. D'une part, le loyer actuel des locaux est très élevé, et, d'autre part, la société disposerait de facilités de paiement accordées par la société Repousmétal, pour acquérir ces locaux. Les administrateurs décident donc de donner tous les pouvoirs nécessaires pour procéder à cette acquisition, à Gustave Schneider. Après des discussions avec la société Repousmétal, un nouveau conseil d'administration est réuni¹⁰⁴. Gustave Schneider y expose l'offre de 200 000 nouveaux francs faite par la société Repousmétal pour la vente des locaux du 4 rue Argot. Les administrateurs ratifient le choix

⁹⁸ $10\,240 \times 100 / 6,50 = 157\,000$ NF en chiffres ronds.

⁹⁹ Expertise du cabinet Roux à Schneider et Cie, pour le 4 rue Argot à Viry-Châtillon, du 25 octobre 1962.

¹⁰⁰ $210 \times 675 = 142\,000$ NF en chiffres ronds.

¹⁰¹ $(157\,000 + 142\,000) / 2 = 150\,000$ NF en chiffres ronds.

¹⁰² Copie de l'acte du 21 février 1957, déposé au greffe du tribunal de commerce le 21 mars 1957. Archives du greffe du tribunal de commerce d'Evry.

¹⁰³ Procès-verbal du conseil d'administration de Schneider et Cie, du 11 décembre 1962.

¹⁰⁴ Copie du procès-verbal du conseil d'administration de Schneider et Cie, non daté (décembre 1962).

d'acquérir les locaux, suivant l'avis de Gustave Schneider. Lui comme son fils, ont dès lors tous pouvoirs pour signer l'acte d'acquisition de l'immeuble.

Les locaux sont vendus du fait de la liquidation de la société anonyme Repousmétal. La dissolution de l'entreprise se fait par anticipation, le 17 novembre 1962¹⁰⁵. Les derniers bilans de la société Repousmétal ont été conservés dans les archives de Schneider et Cie¹⁰⁶. On peut ainsi analyser brièvement ces bilans, et les comparer. Entre 1960¹⁰⁷ et 1961¹⁰⁸, les immobilisations perdent les dépôts et cautionnements, qui deviennent alors inexistantes. Les valeurs d'exploitation diminuent de moitié. Les comptes financiers, déjà faibles en 1960, passent de 14 000 francs à 2 300 francs, tous comptes confondus. Enfin, au niveau des résultats, plusieurs années déficitaires s'enchaînent¹⁰⁹. Les bénéfices bruts ne sont pas suffisants pour supporter les charges d'exploitation de la société¹¹⁰. A cela s'ajoutent des dettes importantes à court et long terme.

La société Repousmétal se voit donc obligée de vendre ses locaux. Elle avait acquis cet immeuble le 26 décembre 1950, pour la somme de 2 millions d'anciens francs¹¹¹.

Historique des acquéreurs de l'immeuble sis 4 rue Pasteur¹¹² :

23 novembre 1900 : Monsieur et madame DUPLAT.

28 avril 1927 : Société d'études et de Fabrication industrielle d'Appareils.

23 novembre 1943 : Madame RISPAL.

26 décembre 1950 : S.A. Repousmétal.

La société Repousmétal acquiert ce bâtiment peu de temps après sa formation, datée du 14 juin 1950¹¹³. C'était alors une S.A.R.L. dont l'objet était la création et l'exploitation d'une usine de produits industriels de fabrication d'articles ménagers en aluminium ou alliage léger.

Les conditions d'achat sont établies d'un accord commun entre le vendeur et l'acquéreur¹¹⁴. Le prix d'achat de l'immeuble est fixé à 200 000 nouveaux francs. Les

¹⁰⁵ Procès-verbal de l'Assemblée générale extraordinaire de la S.A. Repousmétal, du 17 novembre 1962, archives de Schneider et Cie.

¹⁰⁶ Dans la pochette regroupant toutes les archives du 4 rue Argot.

¹⁰⁷ Bilan de la société anonyme Repousmétal au 31 décembre 1960.

¹⁰⁸ Bilan de la société anonyme Repousmétal au 31 décembre 1961.

¹⁰⁹ Déficit antérieurs : 82 000 francs. Déficit de 1960 : 17 800 francs. Déficit de 1961 : 3 800 francs.

¹¹⁰ Compte d'exploitation et de pertes et profits de la société anonyme Repousmétal au 31 décembre 1960, et au 31 décembre 1961.

¹¹¹ Acte de propriété du 4 rue Argot, Schneider et Cie, du 7 janvier 1963.

¹¹² Ibid.

¹¹³ Partage de la société anonyme Repousmétal, des 20 et 23 décembre 1963.

¹¹⁴ Lettre de Schneider et Cie à Maître HAZET, du 14 novembre 1962.

modalités de paiement consistent en des versements d'au moins 30 000 nouveaux francs par an, et un échelonnement sur 10 ans au maximum. Les intérêts sont de 8 % par an. Le premier versement doit être fait en décembre 1963. L'acquéreur a également la possibilité de se dégager plus rapidement de sa dette.

La société Repousmétal souhaite que la vente se fasse avant le 31 décembre¹¹⁵. Les pièces nécessaires à la réalisation de l'acte de vente sont envoyées par Schneider et Cie¹¹⁶, comme demandé par le notaire chargé de l'établir¹¹⁷. Le rendez-vous pour la signature de la vente est fixé au 27 décembre 1962¹¹⁸. Il a finalement lieu le 3 janvier 1963¹¹⁹. Le conseil d'administration de Schneider et Cie est alors une nouvelle fois réuni, et déclare l'acceptation de l'offre de vente faite par la société Repousmétal¹²⁰. L'acte de propriété de Schneider et Cie pour le 4 rue Argot est daté du 7 janvier 1963¹²¹. Il est établi par le notaire, et signé par Jean Schneider, directeur général adjoint de Schneider et Cie, et par Charles Beaudeau, qui agit au nom et comme liquidateur amiable de la société Repousmétal¹²². La dissolution de la société Repousmétal entraîne en outre un partage entre ses actionnaires de son capital social¹²³. La créance de 200 000 francs de Schneider et Cie se répartit donc entre ses différents actionnaires. La créance est finie d'être payée en 1972¹²⁴.

Le bâtiment du 4 rue Argot est le premier à être acquis par Schneider et Cie, en 1963. Peu de temps après, une autre acquisition immobilière est réalisée. Il s'agit de l'immeuble du 3 rue Pasteur, à Viry-Châtillon.

¹¹⁵ Lettre de Maître HAISET à Schneider et Cie, du 18 décembre 1962.

¹¹⁶ Lettre de Schneider et Cie à Maître HAISET, du 19 décembre 1962.

¹¹⁷ Lettre de Maître HAISET à Schneider et Cie, du 19 novembre 1962.

¹¹⁸ Lettre de Maître HAISET à Schneider et Cie, du 21 décembre 1962.

¹¹⁹ Lettre de Maître HAISET à Schneider et Cie, du 26 décembre 1962.

¹²⁰ Procès-verbal du conseil d'administration de Schneider et Cie, du 4 janvier 1963.

¹²¹ Acte de propriété du 4 rue Argot, du 7 janvier 1963.

¹²² Procès-verbal de l'Assemblée générale extraordinaire de la S.A. Repousmétal, du 17 novembre 1962.

¹²³ Partage de la société anonyme Repousmétal, des 20 et 23 décembre 1963.

¹²⁴ Fiches où sont annotés les différents chèques payés pour l'acquisition du bâtiment au 4 rue Argot, de 1963 à 1972.

Aux 3 et 7 rue Pasteur.

Des locaux sont loués dans l'immeuble du 3 rue Pasteur, à Viry-Châtillon, depuis 1943¹²⁵. Dans un premier temps, la société Schneider et Cie continue de les louer. Elle agrandit également l'ensemble des locaux loués dans cet immeuble. La société loue une cave de l'immeuble. Elle souhaite cependant échanger cette cave contre celle d'un des autres locataires. L'objectif de cet échange, pour la société, est de pouvoir installer une chaudière de chauffage central sous son magasin, et dans l'axe de la cheminée¹²⁶. Le cabinet Laverdet, qui a en charge la gestion de l'immeuble, autorise cet échange. Mais, Schneider et Cie doit s'occuper personnellement de trouver un accord avec l'autre locataire pour procéder à l'échange des caves. Cet échange est réalisé en 1958. La société Schneider et Cie bénéficie en effet, à partir d'octobre, de la possibilité d'utiliser la cave où se situe le compteur d'eau¹²⁷. Elle doit simplement laisser l'accès au compteur d'eau dégagé, pour que le Service des Eaux puisse le relever. Cette même année, le loyer annuel est porté à la somme de 330 000 francs.

L'année suivante, en 1959, une nouvelle pièce est ajoutée aux locaux loués par la société. Elle est située au 3^{ème} étage de l'immeuble, sur la gauche. C'est une « grande pièce parquetée et lambrissée de 7,50 mètres sur 9 mètres. Cette pièce pourra être utilisée par la Société Schneider, soit pour y installer des bureaux, soit pour y déposer des archives ou différents matériels légers »¹²⁸. La pièce est de fait utilisée pour entreposer les archives¹²⁹. Le loyer est du coup augmenté, et porté à la somme de 400 000 francs par an. L'ensemble des surfaces louées se répartissent donc comme suit : « Boutique : 24,745 m² ; bureau attenant : 20,800 m² ; atelier : 31,680 m² ; grenier : 64,925 m² ; 1^{ère} remise : 78,540 m² ; 2^{ème} remise : 83,640 m² ; cave ; logement : 1 cabinet de toilette, cuisine, 1 chambre, 1 salle de séjour »¹³⁰.

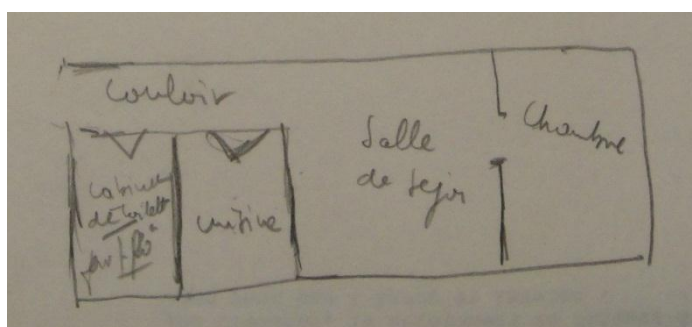


Figure 6 : *Croquis du logement*¹³¹.

¹²⁵ Bail du 3 rue Pasteur, d'André Niau, du 2 novembre 1943.

¹²⁶ Lettre du cabinet Laverdet à Schneider et Cie, du 20 mai 1958.

¹²⁷ Avenant au bail du 3 rue Pasteur, du 1^{er} octobre 1958.

¹²⁸ Avenant au bail du 3 rue Pasteur, du 15 décembre 1959.

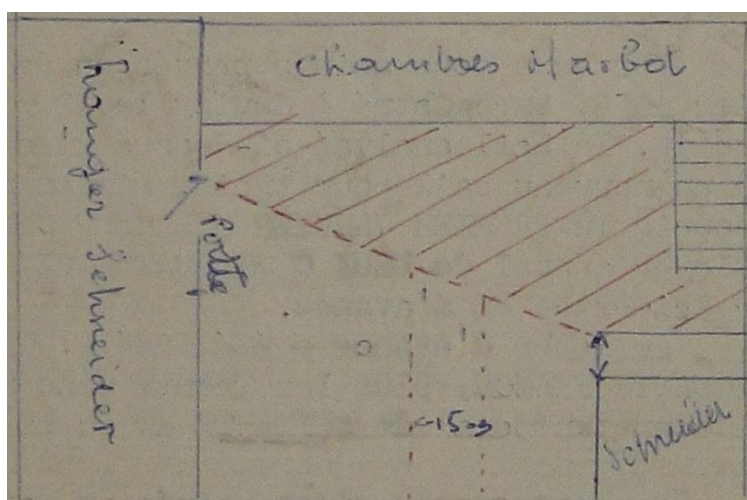
¹²⁹ Entretien : Antoinette BERGEROT, le 28/09/2010.

¹³⁰ Feuille volante écrite à la main : surfaces de la location Marty, et croquis du logement (non daté).

¹³¹ Ibid.

L'avenant au bail de 1959 précise en outre qu'un certain espace, dans la cour, ne doit pas être encombré par la société. La société Schneider et Cie s'engage donc « à ne pas embarrasser, même momentanément les parties de la cour se trouvant devant les chambres d'hôtel, qui se trouvent au fonds de cette cour, et également de laisser un passage suffisant d'environ 1,5 mètres pour l'accès à ces chambres »¹³². Un croquis est dessiné sur cet avenant au bail (cf. infra). La partie hachurée en rouge constitue l'espace à ne pas encombrer.

Figure 7 : Croquis de l'espace à ne pas encombrer dans la cour de l'immeuble sis 3 rue Pasteur.



Enfin, un nouveau bail est conclu¹³³. Le montant du loyer passe à 5 000 nouveaux francs à compter du 1^{er} janvier 1962. Ce bail est valable pour 3, 6 ou 9 ans. La société Schneider et Cie demande alors au cabinet Laverdet à ce que le bailleur s'engage, en cas de vente, « à lui faire connaître son intention, et à lui donner la préférence, à prix égal, à tout tiers quel qu'il soit »¹³⁴.

Le processus de vente de l'immeuble est commencé en 1963¹³⁵. L'acheteur est donc la société Schneider et Cie. Le prix de la vente est fixé à 200 000 francs. La société demande la possibilité d'effectuer un paiement échelonné. Plusieurs versements sont ainsi autorisés. La société paye d'abord la somme de 40 000 francs, puis les 160 000 francs restants doivent être

¹³² Avenant au bail du 3 rue Pasteur, du 15 décembre 1959.

¹³³ Bail du 3 rue Pasteur, non daté (1961-1962 ?).

¹³⁴ Lettre de Schneider et Cie au cabinet Laverdet, du 21 mai 1962.

¹³⁵ Lettre de Schneider et Cie à maître Estavialle, du 24 septembre 1963.

versés tous les trimestres, par tranche de 10 000 francs, entre 1964 et 1968. Les intérêts sont de 8 % par an¹³⁶.

L'immeuble sis au 3 rue Pasteur, est constitué d'un corps de bâtiment, avec cour et dépendances, « le tout d'un seul ensemble d'une contenance de 771 m² »¹³⁷. Le corps de bâtiment est élevé sur cave, et est composé d'un rez-de-chaussée, de deux étages, ainsi que d'un grenier, couvert en tuiles. Le rez-de-chaussée se compose de plusieurs logements. Deux de ces logements comportent des boutiques. Il y a également des logements aux 1^{er} et 2^{ème} étages, à savoir, quatre logements par étage. Le grenier est composé de chambres mansardées. Il y a également une cour derrière ce bâtiment. De petits bâtiments divers se situent dans cette cour, comme un atelier et une buanderie. Un autre bâtiment a aussi pour fonction de servir d'atelier. Enfin, au fonds de la cour, se trouve également un autre bâtiment d'habitations, composé de quatre chambres au rez-de-chaussée et de quatre chambres au 1^{er} étage¹³⁸.

Le notaire chargé de la vente de l'immeuble informe également la société Schneider et Cie qu'il a reçu une note d'urbanisme du Ministère de la Construction concernant la rue Victor Basch. Cette rue, apparemment nouvelle dénomination de la rue Pasteur, doit en effet faire l'objet d'un élargissement¹³⁹. Ainsi, le projet d'établissement de la rue prévoit un élargissement de 16 mètres du chemin départemental n°29. Ce projet fait donc « emprise de 3,30 mètres en profondeur dans la parcelle »¹⁴⁰ que la société doit acquérir. Sur le terrain compris dans cette zone, il y aurait alors interdiction de construire.

Un mois après avoir reçu le projet de l'acte de vente, en novembre 1963¹⁴¹, Schneider et Cie réunit un conseil d'administration¹⁴². Gustave Schneider pourrait, comme pour l'acquisition des locaux sis 4 rue Argot, procéder valablement à toutes les acquisitions de biens immobiliers qu'il souhaite. Cependant, comme le montant est, cette fois encore, élevé, il souhaite que tous les administrateurs décident de l'opportunité de cette acquisition. Ces derniers autorisent la société à faire cet achat. Une lettre du notaire laisse cependant entendre que l'achat ne doit pas être réalisé par la société anonyme mais par le directeur de Schneider et Cie, à titre personnel¹⁴³. Schneider et Cie lui répond que ce sera néanmoins quand même la

¹³⁶ Acte de propriété du 3 rue Pasteur de Schneider et Cie, du 15 février 1964. (Acte envoyé à Schneider et Cie par le notaire Jean de la Batie, le 06/01/1978, suite à la demande de la société, dans une lettre datée du 03/08/1977).

¹³⁷ Acte annexe à l'acte de propriété du 3 rue Pasteur de Schneider et Cie, du 15 février 1964.

¹³⁸ Acte de propriété du 3 rue Pasteur de Schneider et Cie, du 15 février 1964.

¹³⁹ Lettre de maître Estavialle à Schneider et Cie, du 28 septembre 1963.

¹⁴⁰ Lettre de maître Estavialle à Schneider et Cie, du 26 octobre 1963.

¹⁴¹ Lettre de maître Estavialle à Schneider et Cie, du 22 novembre 1963.

¹⁴² Procès-verbal du conseil d'administration de Schneider et Cie, du 2 décembre 1963.

¹⁴³ Lettre de maître Estavialle à Schneider et Cie, du 26 octobre 1963.

société qui réalisera cette acquisition¹⁴⁴. Quelques rectifications sont encore apportées à l'acte de vente¹⁴⁵. Enfin, la société fait établir une procuration par un notaire pour réaliser l'achat, étant donné que l'acte de vente est fait à Gaillac (Tarn)¹⁴⁶.

La prise de possession des lieux sis 3 rue Pasteur se fait à compter du 1^{er} octobre 1963. La gérance de l'immeuble reste confiée au cabinet Laverdet¹⁴⁷. En février 1964, la société Schneider et Cie demande si l'acte de vente a bien été signé, afin de pouvoir faire encaisser les loyers à son nom, par monsieur Laverdet¹⁴⁸. La vente doit se faire dans la semaine, à savoir, le 15 février 1964¹⁴⁹. Suite à cela, les trois exemplaires de l'acte de vente sont envoyés à Schneider et Cie, afin qu'elle les signe à son tour¹⁵⁰. L'acte annexe à l'acte de vente stipule bien que la société Schneider et Cie a le droit de bénéficier des loyers de l'immeuble faisant l'objet de la vente, et ce, à partir du 1^{er} octobre 1963¹⁵¹.

L'immeuble sis 3 rue Pasteur est donc composé de locaux commerciaux et de logements¹⁵². Les frais de notaire sont d'ailleurs moins importants pour les locaux à usage d'habitation, mais sous condition que cette affectation d'habitation reste inchangée pour cette partie de l'immeuble pendant au moins trois ans¹⁵³. A partir du 1^{er} octobre 1963, Schneider et Cie loue donc des logements. Le gérant de l'immeuble lui envoie les relevés trimestriels concernant ses locataires. A cette date, ces derniers sont au nombre de 10¹⁵⁴. Un de ces locataires est la famille Schneider. Jean Schneider se souvient en effet avoir habité au premier étage, à gauche, mais pendant peu de temps¹⁵⁵. Les autres locataires ne sont pas spécialement des personnes travaillant pour Schneider et Cie, c'était « n'importe qui »¹⁵⁶. La confrontation des noms des locataires et des fiches de payes de Schneider et Cie, sur ces années, ne laisse en effet pas apparaître de similitudes entre les noms.

¹⁴⁴ Lettre de Schneider et Cie à maître Estavialle, du 29 octobre 1963.

¹⁴⁵ Lettre de Schneider et Cie à maître Estavialle, du 4 décembre 1963.

¹⁴⁶ Lettre de Schneider et Cie à maître Estavialle, du 31 décembre 1963.

¹⁴⁷ Lettre de Schneider et Cie à monsieur Laverdet, du 13 novembre 1963.

¹⁴⁸ Lettre de Schneider et Cie à maître Estavialle, du 10 février 1964.

¹⁴⁹ Lettre de maître Estavialle à Schneider et Cie, du 13 février 1964.

¹⁵⁰ Lettre de maître Estavialle à Schneider et Cie, du 15 février 1964.

¹⁵¹ Acte annexe à l'acte de propriété du 3 rue Pasteur de Schneider et Cie, du 15 février 1964.

¹⁵² Lettre de Schneider et Cie à maître Estavialle, du 24 septembre 1963.

¹⁵³ Lettre de maître Estavialle à Schneider et Cie, du 28 septembre 1963.

¹⁵⁴ Etat des loyers du 3 rue Pasteur, d'octobre 1963.

¹⁵⁵ Entretien : Jean Schneider, le 21/01/2011.

¹⁵⁶ Ibid.

Au fur et à mesure, les locataires sont partis. Ainsi, à partir de janvier 1964, la famille Schneider n'habite plus l'immeuble¹⁵⁷. A partir du mois d'octobre de la même année, un autre locataire quitte l'immeuble. Mais son logement ne fait alors plus l'objet d'une location¹⁵⁸. Schneider et Cie reprend en effet progressivement les logements afin de les transformer en bureaux¹⁵⁹. La société avait d'ailleurs prévenu le cabinet Laverdet de son souhait de réserver, dans tous les cas, cet appartement pour l'entreprise¹⁶⁰.

L'entreprise doit également gérer les problèmes liés aux locations des logements. Ainsi, des meubles sont entreposés au grenier par l'ancien propriétaire, ce qui gêne la société. Celle-ci souhaite en effet aménager des chambres dans le grenier¹⁶¹. Néanmoins, la société avait autorisé que ces meubles y soient entreposés, et le ton de la correspondance est plutôt amical¹⁶². Cependant, la persistance de cet état de fait est de moins en moins tolérée par l'entreprise. Cette dernière décide d'ailleurs de facturer 100 francs par mois pour cette location, à partir du 1^{er} juillet 1964¹⁶³. Le prix sera déduit du prochain règlement trimestriel que la société doit payer pour l'achat de l'immeuble. Cette mesure, plus sévère, doit permettre de pallier à une situation provisoire, qui dure en fait depuis 10 mois. La situation est réglée par la suite¹⁶⁴. Les meubles sont vendus à un autre locataire de l'immeuble, qui semblait intéressé depuis mai¹⁶⁵.

Schneider et Cie continue de reprendre les logements loués pour le compte de l'entreprise. A la fin de 1964, la société a pour ambition de reprendre la pièce louée au grenier. « Pour des raisons personnelles, [la société aurait] besoin de reprendre la pièce du grenier appartenant à monsieur Marty et prêtée »¹⁶⁶. Elle demande donc au cabinet Laverdet de faire le nécessaire pour qu'elle puisse disposer de ce local. Le gérant de l'immeuble prévient donc le locataire que la pièce qui a été mise à sa disposition provisoirement doit être rendue aux établissements Schneider et Cie, au plus tard pour le 1^{er} avril 1965¹⁶⁷.

L'agrandissement des locaux de l'entreprise passe ensuite par la reprise des logements du 1^{er} étage de l'immeuble. Trois appartements y sont encore occupés. Elle demande une nouvelle fois au cabinet Laverdet d'informer dans les formes légales, les personnes

¹⁵⁷ Etat des loyers du 3 rue Pasteur, de janvier 1964.

¹⁵⁸ Etat des loyers du 3 rue Pasteur, d'octobre 1964.

¹⁵⁹ Entretien : Jean Schneider, le 29/06/2010.

¹⁶⁰ Lettre de Schneider et Cie à monsieur Laverdet, du 15 avril 1964.

¹⁶¹ Lettre de Schneider et Cie à monsieur Marty, du 25 février 1964.

¹⁶² Lettre de monsieur Marty à Schneider et Cie, du 5 mai 1964.

¹⁶³ Lettre de Schneider et Cie à monsieur Marty, du 30 juin 1964.

¹⁶⁴ Lettre de Schneider et Cie à monsieur Marty, du 13 juillet 1964.

¹⁶⁵ Lettre de Schneider et Cie à monsieur Marty, du 13 mai 1964.

¹⁶⁶ Lettre de Schneider et Cie à monsieur Laverdet, du 21 décembre 1964.

¹⁶⁷ Lettre de monsieur Laverdet à monsieur M.M., du 30 décembre 1964.

concernées¹⁶⁸. Il n'y a cependant pas de caractère urgent à cette demande. La société souhaite simplement s'y prendre assez à l'avance pour pouvoir ensuite prendre possession de ces locaux au moment opportun.

Dans les années qui suivent, trois locataires quittent donc l'immeuble, en 1966¹⁶⁹ et 1967¹⁷⁰. Il s'agit certainement des locataires du 1^{er} étage. Une indemnité d'éviction de 35 000 francs est d'ailleurs versée à l'un des locataires de l'immeuble, par la société¹⁷¹. Deux autres locataires quittent à leur tour l'immeuble, en 1972¹⁷² et 1973¹⁷³. A la fin de 1973, seuls trois appartements sont toujours occupés, et ce, par les mêmes personnes qu'en 1963. A partir de 1974, les états des loyers fournis par le cabinet Laverdet à Schneider et Cie ne sont plus présents dans les archives. Deux explications sont possibles : les archives ont disparu, ou bien, les derniers locataires partent de l'immeuble à la fin de l'année 1973 ou au début de l'année 1974.

L'ensemble de ces agrandissements successifs doit permettre à la société de « récupérer divers locaux, nécessaires à l'exploitation de certains services »¹⁷⁴. La transformation des logements en bureaux s'est donc faite pour suivre la croissance de l'entreprise.

C'est pour cette raison que la société Schneider et Cie souhaite acheter le café-restaurant situé dans l'immeuble, lorsque celui-ci est mis en vente¹⁷⁵. Il est en effet opportun pour la société d'acquérir ce fonds, puisque cet établissement lui permettrait d'agrandir son magasin d'exposition. Un conseil d'administration est donc réuni en juin 1976. Il décide de procéder à cette acquisition. Celle-ci est réalisée au prix de 120 000 francs. Elle a été jugée utile pour permettre l'agrandissement du magasin de ventes, dans une période plus prospère¹⁷⁶.

Après l'immeuble du 3 rue Pasteur, une autre acquisition est faite au 7 rue Pasteur et 8 rue Argot. Cette acquisition est faite plus tardivement que celle du 3 rue Pasteur et celle du 4 rue Argot. Elle a en effet lieu le 8 décembre 1980¹⁷⁷. Les locaux acquis par Jean Schneider font partis d'un ensemble immobilier de 2 093,97 m² au 7 rue Pasteur, et au 6, 8 et 10 rue Argot. Cet

¹⁶⁸ Lettre de Schneider et Cie à monsieur Laverdet, du 22 mars 1965.

¹⁶⁹ Etat des loyers du 3 rue Pasteur, d'avril 1966.

¹⁷⁰ Etat des loyers du 3 rue Pasteur, d'avril 1967.

¹⁷¹ Rapport du commissaire aux comptes pour l'exercice 1969, daté du 14 juin 1970.

¹⁷² Etat des loyers 3 rue Pasteur, de juillet 1972.

¹⁷³ Etat des loyers 3 rue Pasteur, d'octobre 1973.

¹⁷⁴ Rapport du commissaire aux comptes pour l'exercice 1969, daté du 14 juin 1970.

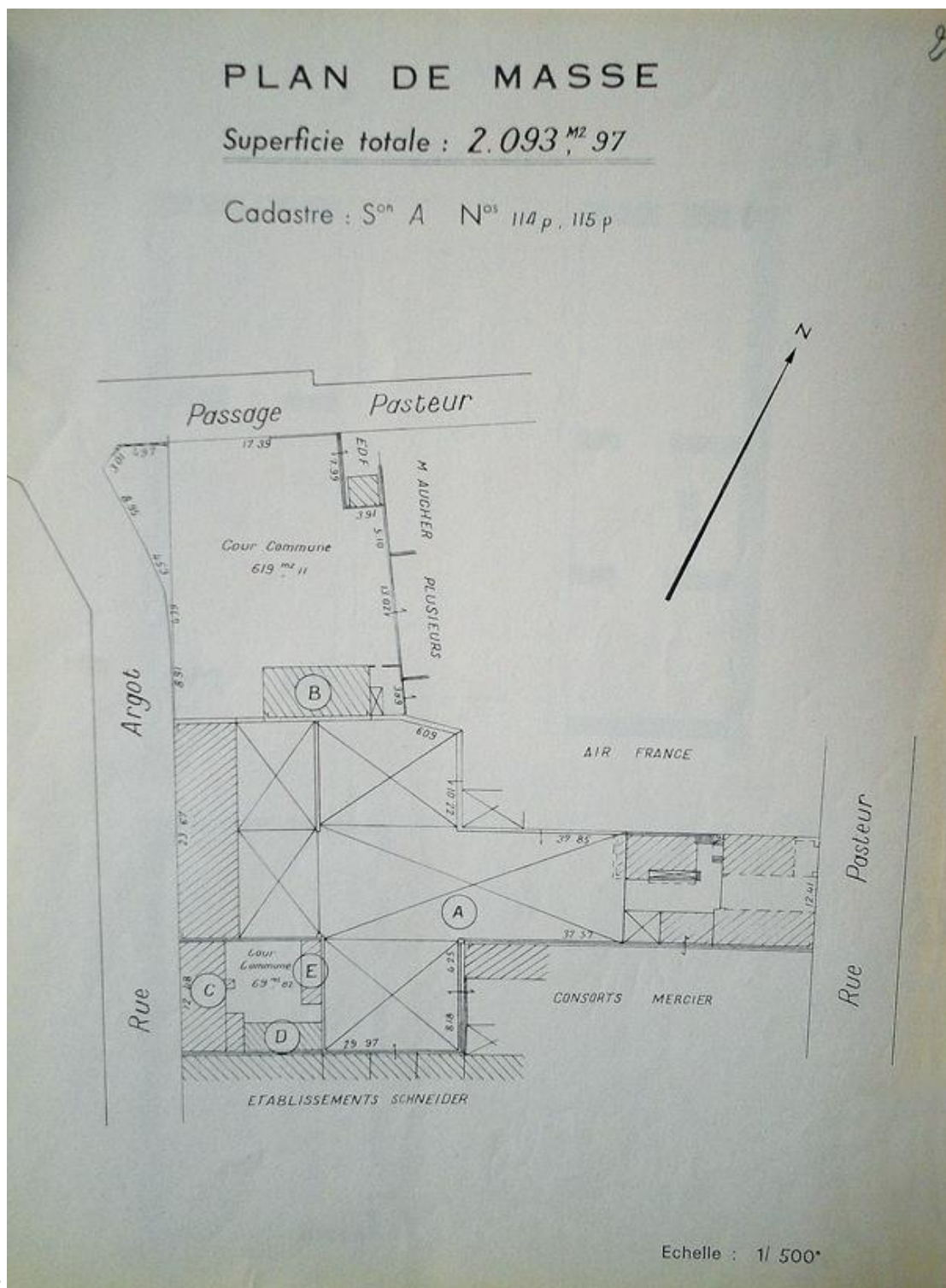
¹⁷⁵ Conseil d'administration de Schneider et Cie, du 15 juin 1976.

¹⁷⁶ Rapport du conseil d'administration à l'assemblée générale de Schneider et Cie, du 14 mai 1977.

¹⁷⁷ Copie authentique de l'acte de propriété du 7 rue Pasteur de Schneider et Cie, du 8 décembre 1980.

ensemble est divisé en 5 bâtiments portant les lettres A à E, et en 14 lots, comme figuré sur le plan suivant. L'ensemble de la propriété est inclus dans une zone d'interdiction foncière.

Figure 8 : Plan de masse de l'ensemble immobilier du 7 rue Pasteur, et du 6, 8 et 10 rue



Argot¹⁷⁸.

L'ensemble immobilier faisait l'objet d'un règlement de copropriété depuis le 31 janvier 1968. Cependant, celui-ci n'a plus cours au moment de l'achat, suite au nouveau

¹⁷⁸ Règlement de copropriété d'un immeuble sis 7 rue Pasteur.
CHARLOT Muriel

numérotage cadastral. Les vendeurs ne vendent qu'une partie de leur propriété à Jean Schneider. Un plan de division de leur propriété est donc réalisé en juin 1980. Il la divise en deux lots. Le premier lot, correspondant à la lettre B sur le plan ci-dessus, est conservé par les vendeurs, tandis que le second lot, correspondant à la lettre A sur ce même plan, est vendu à Jean Schneider.

Le lot n°2 est situé à la fois au 7 rue Pasteur et au 8 rue Argot¹⁷⁹. La propriété est à usage d'habitations, de bureaux et de garage. Elle est construite en pierres et en briques, et est couvertes en tuiles. L'ensemble du terrain est couvert par un hangar, construit en fer et en bois, et couvert en tuiles et films ciment. L'ensemble du lot fait une superficie totale de 1 896 m². La propriété comprend deux bâtiments du côté de l'entrée du 7 rue Pasteur. Au rez-de-chaussée, le bâtiment de droite comprend un local à usage commercial, ainsi que deux bureaux et un W.C., et le local de gauche, un local commercial et deux pièces à usage d'habitation. Au-dessus de ces deux bâtiments se trouvent cinq pièces, un W.C. et une salle de bain. L'accès à cet étage se fait par le bâtiment de gauche. Cet étage est recouvert d'un grenier aménageable. Ces bâtiments sont représentés dans les quatre plans ci-dessous. Dans le fond du terrain, il y a également un autre bâtiment, du côté de la rue Argot. Il comprend au 1^{er} étage trois logements de deux pièces chacun, avec cuisine, W.C. et salle de bain.

Figure 9 : Plan du sous-sol de la partie A de l'ensemble immobilier, du côté du 7 rue Pasteur (1/100^e).

¹⁷⁹ Copie authentique de l'acte de propriété du 7 rue Pasteur de Schneider et Cie, du 8 décembre 1980.
CHARLOT Muriel

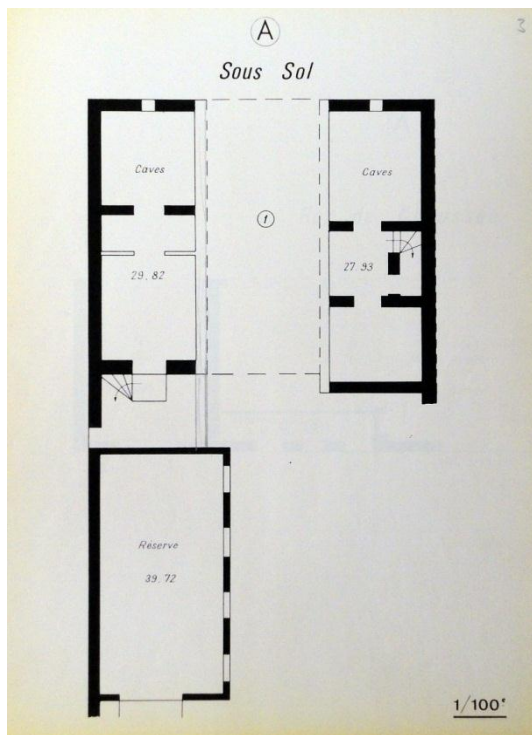


Figure 10 : Plan du rez-de-chaussée de la partie A de l'ensemble immobilier, du côté du 7 rue Pasteur (1/100^e).

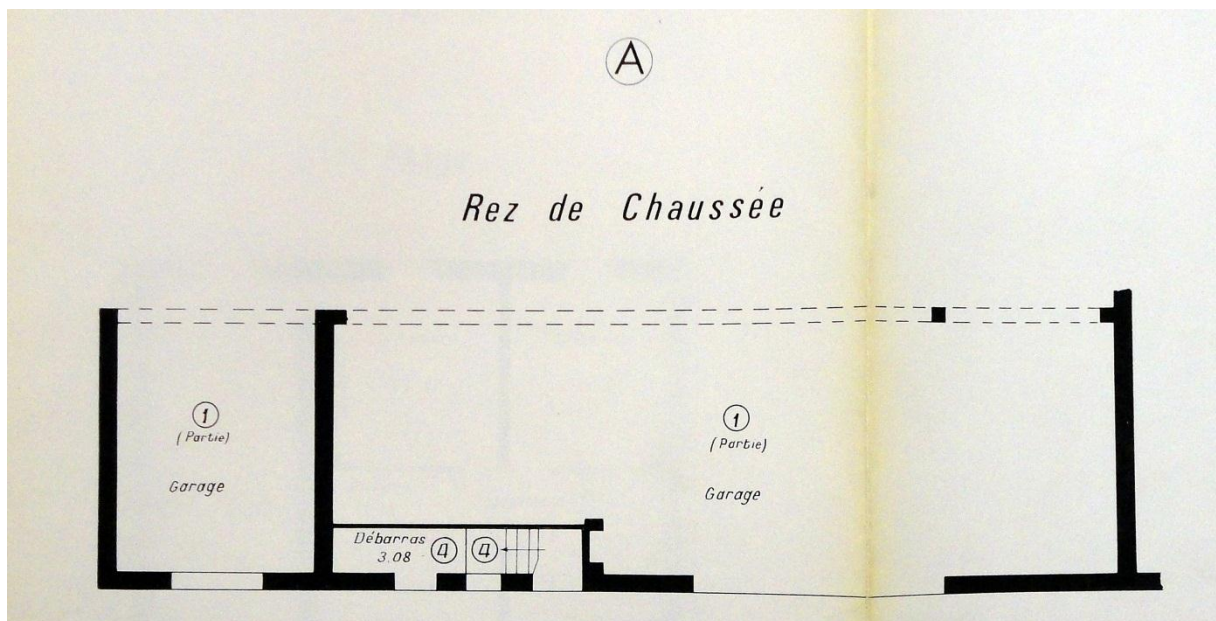
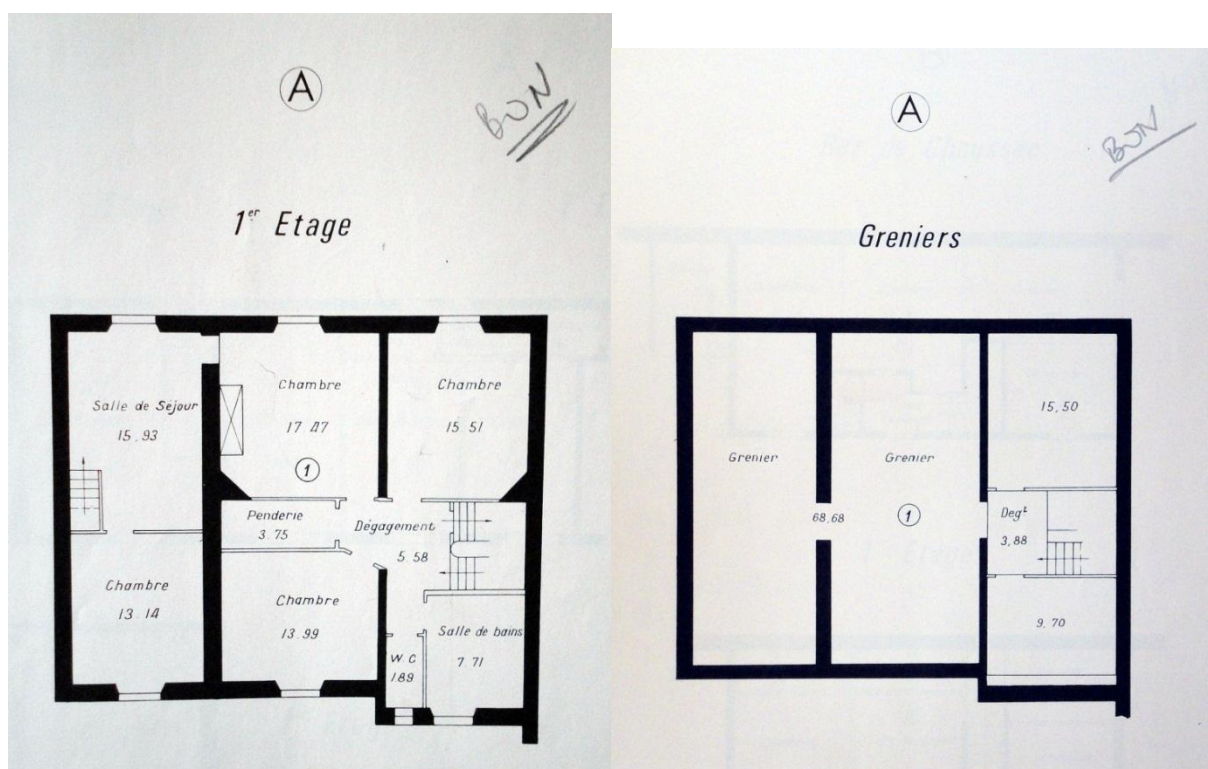


Figure 11 : Plans du 1^{er} étage et du grenier des bâtiments de la partie A de l'ensemble immobilier, du côté du 7 rue Pasteur (1/100^e)¹⁸⁰.

¹⁸⁰ Règlement de copropriété d'un immeuble sis 7 rue Pasteur.
CHARLOT Muriel



L'acquisition de ces locaux se fait au prix de 1 201 800 francs¹⁸¹. L'acquéreur a la jouissance de la propriété rétroactivement à compter du 1^{er} novembre 1979. Pour les bâtiments situés à gauche et à droite en entrant par la rue Pasteur, il y a une prise de possession. Pour le bâtiment de la rue Argot, la jouissance passe par la perception des loyers des trois logements. Le vendeur se réserve en outre le droit d'usage et d'habitation d'un de ces logements, jusqu'au 1^{er} novembre 1982.

Ces locaux sont acquis par Jean Schneider et non par la société Schneider et Cie. Son but est cependant bien de les louer à la société¹⁸². Le bail est réalisé le 4 février 1980¹⁸³. Les locaux loués sont alors le local industriel et commercial à usage de garage et d'atelier. Il comprend : une entrée cochère avec vitrine, des bureaux à l'intérieur sur la droite, ainsi qu'un atelier au fond. Le loyer est fixé à 8 000 francs par mois. Il y a une extension des différents locaux loués par la société à Jean Schneider. Elle se fait à compter du 1^{er} octobre 1988¹⁸⁴. Sont ajoutés aux locaux du 7 rue Pasteur : un bureau de 36 m² au rez-de-chaussée, des bureaux de 100 m² au premier étage, et au-dessus, des combles aménagés de 115 m². Le loyer, de 16 600 francs en 1988, passe, du fait de ces ajouts, à 27 600 francs.

¹⁸¹ Copie authentique de l'acte de propriété du 7 rue Pasteur de Schneider et Cie, du 8 décembre 1980.

¹⁸² Conseil d'administration de Schneider et Cie, du 4 janvier 1980.

¹⁸³ Avenant n°1 au bail du 4 février 1980 du 7 rue Pasteur, daté du 8 octobre 1988.

¹⁸⁴ Ibid.

Schneider et Cie acquiert donc durant cette période les locaux où elle se situe. Ces locaux forment un ensemble cohérent, puisqu'ils sont regroupés dans une même zone, aux rues Pasteur et Argot, à Viry-Châtillon. Ces acquisitions sont réalisées grâce à la croissance économique que connaît alors l'entreprise.

Croissances d'une entreprise moyenne.

La croissance de Schneider et Cie passe par une extension de ses travaux. L'entreprise connaît en effet durant cette période, une période de prospérité importante.

Clients et travaux.

Entre 1959 et 1970, la demande en BTP subit une pression considérable¹⁸⁵. L'insuffisance du patrimoine immobilier amène une crise du logement, qui dure¹⁸⁶. Ainsi, le nombre annuel de logements construits passe de 90 000 en 1952 à 320 000 en 1959. Un léger recul se fait ensuite sentir de 1959 à 1962¹⁸⁷. Le retour des rapatriés d'Algérie conduit à l'urgence de leur relogement. De 1961 à 1964, la production annuelle de logements passe de 300 000 à 400 000, et presque 500 000 en 1970¹⁸⁸. Cette nouvelle reprise culmine en 1972, avec 546 000 logements produits. Le boom du logement est alors terminé. Au recensement de 1968, le patrimoine immobilier compte au total 18 256 120 logements¹⁸⁹. La construction de logements neufs est cependant plutôt concentrée. En effet, trois régions seulement regroupent 45 % de la totalité des logements construits en France. La première de ces régions est la région parisienne¹⁹⁰.

La demande en logements des ménages, dans les années 1950 et encore plus dans les années 1960, est l'élément le plus dynamique de la demande. Les facteurs qui permettent d'expliquer cela sont les suivants : une crise grave en début de période, la mise en place d'une politique favorable à l'épargne-logement, le desserrement des familles, le recul de la cohabitation, et la hausse du niveau de vie. De plus, les conditions de logement s'améliorent, grâce aux équipements. La proportion des logements dits « confortables », c'est-à-dire possédant W.C. intérieurs et baignoires, est passée de 25 % en 1962 à 43 % en 1968, et 61 % en 1973¹⁹¹. Et seul un tiers des logements dispose du chauffage central en 1968¹⁹².

Durant cette période, l'implication de l'Etat est alors importante. La planification, depuis 1947, lui permet en effet d'être le principal maître d'œuvre de la modernisation économique et de l'équipement national¹⁹³. Ainsi, de 1955 à 1965, « le logement social payé par les pouvoirs publics va représenter 31 % du marché, le logement aidé par des prêts bonifiés et des

¹⁸⁵ CAMPINOS M., Centre d'études et de recherches sur les qualifications (France), op. cit., p. 53.

¹⁸⁶ BARETS J., France. Premier ministre, op. cit., p. 10.

¹⁸⁷ CARON F., op. cit., p. 177.

¹⁸⁸ CAMPINOS M., Centre d'études et de recherches sur les qualifications (France), op. cit., p. 54.

¹⁸⁹ BARETS J., France. Premier ministre, Loc. cit.

¹⁹⁰ CAMPINOS M., Centre d'études et de recherches sur les qualifications (France), op. cit., p. 99.

¹⁹¹ CARON F., op. cit., p. 452.

¹⁹² BARETS J., France. Premier ministre, op. cit., p. 49.

¹⁹³ BARETS J., France. Premier ministre, op. cit., p. 147.

primes 58 %, le secteur libre seulement 11 % »¹⁹⁴. L'Etat prend donc en main le problème de la construction de masse, notamment grâce à des aides financières, et une tutelle sur les organismes d'HLM¹⁹⁵ et sur les collectivités locales¹⁹⁶. Le poids des HLM demeure ainsi important, mais il croît cependant moins vite que pendant les années qui précèdent 1959¹⁹⁷. Ainsi, sont surtout construits des logements collectifs et individuels de masse. Des chantiers de très grande taille sont lancés, chantiers qui peuvent faire environ 1 000 à 2 000 logements¹⁹⁸. Tout groupe de plus de 100 logements doit faire partie d'une Z.U.P., à partir de 1958¹⁹⁹.

Dans une France qui s'urbanise, beaucoup de logements sont construits. Dans le même temps, il faut « édifier les écoles, collèges et lycées, des hôpitaux, des bureaux, des usines »²⁰⁰. Ainsi, pendant la période 1958-1971, des évolutions similaires à celles observées dans le logement ont lieu pour les établissements d'enseignement, mais aussi pour les établissements sanitaires ou sociaux. Pour les besoins de locaux dans l'enseignement primaire et dans les écoles maternelles, des procédures de commandes groupées (pour les établissements importants en site urbain) et des projets-types (pour les écoles modestes de 2 à 3 classes) sont développés. Pour l'enseignement secondaire, les besoins se chiffrent à 18 000 classes entre 1952 et 1956. Les constructions du second degré relèvent du Ministère de l'Education, puis à partir de 1956, de la Direction des Equipements scolaires, universitaires et sportifs (D.E.S.U.S.)²⁰¹. En outre, en 1961, des décrets permettent alors à l'Education Nationale de passer des contrats avec des bureaux d'étude. Des concours sont d'ailleurs organisés pour sélectionner les équipes auxquelles les marchés sont réservés à l'échelle nationale pour construire les C.E.S.²⁰².

Une pénurie en établissements sanitaires et sociaux adaptés est également constatée dans ces années-là. Cela conduit le Ministère de la Santé Publique de se lancer à son tour dans l'organisation de concours, d'abord pour l'industrialisation des maisons de retraite, puis pour les unités de soins normalisées. Il est ensuite suivi par le Ministère des Finances en 1969-1970²⁰³. L'Etat est donc bien l'élément central fédérateur de la politique de construction et de reconstruction du pays. Il est à la fois le décideur de la politique technique et maître d'ouvrage. Cette maîtrise d'ouvrage est majoritairement publique²⁰⁴.

Schneider et Cie se situe en Essonne. Le département de l'Essonne est créé par la loi du 10 juillet 1964. Il est issu du découpage de l'ancienne Seine-et-Oise, et correspond

¹⁹⁴ CARON F., op. cit., p. 353.

¹⁹⁵ Les HLM remplacent les HBM en 1950.

¹⁹⁶ BUTTENWIESER I., CHEVET H., op. cit., p. 19.

¹⁹⁷ CAMPINOS M., Centre d'études et de recherches sur les qualifications (France), Loc. cit.

¹⁹⁸ BUTTENWIESER I., CHEVET H., op. cit., p. 30.

¹⁹⁹ Ordonnance du 31 décembre 1958 sur la création des Z.U.P.

²⁰⁰ CARON F., Loc. cit.

²⁰¹ BUTTENWIESER I., CHEVET H., op. cit., p. 23-24.

²⁰² BARETS J., France. Premier ministre, op. cit., p. 22.

²⁰³ Ibid.

²⁰⁴ BERSTEIN S., *Nouvelle histoire de la France contemporaine, 17. La France de l'expansion : 1. La République gaullienne : 1958-1969*, Paris : Ed. du SEUIL, 1989, 375 p., p. 147.

CHARLOT Muriel

géographiquement au tiers sud-est de celle-ci²⁰⁵. Le nouveau département suit bien la tendance générale de la France à l'accroissement de sa population. Il présente néanmoins deux originalités. Tout d'abord, sa moitié sud reste essentiellement rurale. Ensuite, il connaît une explosion démographique sans précédent. Celle-ci se manifeste surtout à partir de 1962. La progression entre le recensement de 1962 (479 500 habitants) et celui de 1968 (674 000 habitants) est de 40,6 % (soit un accroissement de 33 000 habitants par an). Il s'agit alors de l'accroissement démographique le plus important des départements français. La hausse de la population pour le nord du département s'élève même à 47,5 %. Elle s'effectue pour plus de 80 % grâce aux mouvements migratoires. Cette région nord, à prédominance urbaine, fait en fait partie intégrante de l'agglomération parisienne.

L'urbanisation du département débute après la seconde guerre mondiale, et plus particulièrement à partir de 1954. De grands ensembles sont construits dans la partie nord du département. L'Essonne connaît le rythme de construction le plus rapide des départements de la région parisienne. D'ailleurs, la rareté des terrains disponibles dans la proche banlieue de Paris contribue à accélérer ce développement de l'urbanisation, puisqu'elle participe à l'implantation de logements en moyenne et lointaine banlieue. Cette tendance s'accroît en outre. Ainsi, en 1969, 24 461 logements ont été autorisés à être construits.

Tableau 17 : Nombre de logements autorisés en Essonne de 1962 à 1969 (en milliers)²⁰⁶.

	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969
Logements autorisés (en milliers).	5,8	5,5	5,3	7,0	11,3	12,1	20,2	24,4

C'est le nombre de logements autorisés le plus élevé de la région parisienne, et le deuxième de France. Le taux de construction de 17,2 0/0⁰⁰ est également le plus élevé de la région²⁰⁷. Le phénomène d'urbanisation ne s'essouffle donc pas. Le parc immobilier se caractérise donc par un pourcentage élevé de logements récents. En effet, 52 % de logements ont été construits après 1948, contre seulement 30 % pour la région parisienne²⁰⁸. La conséquence de ce nombre élevé de logements récents en est un nombre supérieur, en moyenne, des éléments de confort, par rapport aux logements de Paris et de la petite

²⁰⁵ Direction de la Coordination et de l'Action Economique de la Préfecture de l'Essonne, *Les Nouveaux départements de la région parisienne : le Département de l'Essonne*, Paris : La Documentation française, 1971, 79 p., p. 5.

²⁰⁶ Ibid.

²⁰⁷ Direction de la Coordination et de l'Action Economique de la Préfecture de l'Essonne, op. cit., p. 41.

²⁰⁸ Et 29 % pour la France.

couronne²⁰⁹. Schneider et Cie, qui se situe dans le nord de l'Essonne, bénéficie donc potentiellement d'une demande assez conséquente.

Cependant, les sources qui permettent de connaître les clients de la société durant cette période sont peu nombreuses. Il s'agit essentiellement des listes des clients et des listes des travaux en cours, présentes dans les archives à partir de 1959²¹⁰. Ces deux types de listes ne sont en fait qu'une seule et même chose, à savoir la liste des travaux en cours²¹¹. Il s'agit des travaux qui ne sont pas finis à la fin de l'année, mais qui sont en cours, comme leur nom l'indique. L'argent pour les travaux est dépensé mais les travaux ne sont pas encore facturés. Les travaux en cours ne sont pas du tout représentatif des clients, et le montant indiqué pour ces travaux n'est pas le montant total du marché²¹². C'est pour cela que ces listes ont un intérêt limité. Il est donc difficilement possible de réaliser une répartition des différents types de clients de la société. Les listes des travaux en cours peuvent néanmoins donner certaines indications sur quelques clients de l'entreprise.

De 1959 à 1980, les différents types de clients restent les mêmes. Une première distinction doit être faite entre le secteur public et le secteur privé. Dans le secteur public, on trouve les collectivités locales, comme Juvisy-sur-Orge, Ris Orangis, Viry-Châtillon²¹³, ou encore Brunoy ou Orly²¹⁴. Il y a également les H.L.M., comme les H.L.M. de Grigny²¹⁵ ou d'Athis-Mons²¹⁶. Schneider et Cie travaille aussi pour l'Education Nationale : centre d'apprentissage de Viry-Châtillon²¹⁷, collège de Ballancourt²¹⁸, collège de Chilly-Mazarin²¹⁹ ; et pour la santé publique : clinique d'Athis-Mons²²⁰, hôpital de Juvisy-sur-Orge²²¹. Enfin, des travaux sont aussi faits pour des entreprises nationalisées comme E.D.F., G.D.F.²²² ou les P.T.T.²²³ Pour le secteur privé, Schneider et Cie travaille pour des sociétés non financières :

²⁰⁹ Direction de la Coordination et de l'Action Economique de la Préfecture de l'Essonne, op. cit., p. 43.

²¹⁰ Liste des travaux en cours de 1959.

²¹¹ Assemblée générale ordinaire de Schneider et Cie, du 30 juin 1978 : « comptabilisation des travaux non terminés sous la rubrique « Travaux en cours » et non plus, comme précédemment, sous la rubrique « Clients », pour la présentation des bilans de l'entreprise ».

²¹² Entretien : Manuelle Schneider, le 27/01/2011.

²¹³ Liste des travaux en cours de 1959.

²¹⁴ Liste des travaux en cours de 1961.

²¹⁵ Ibid.

²¹⁶ Liste des clients de 1969.

²¹⁷ Liste des travaux en cours de 1961.

²¹⁸ Liste des clients de 1969.

²¹⁹ Liste des travaux en cours de 1976.

²²⁰ Liste des travaux en cours de 1959.

²²¹ Liste des travaux en cours de 1960.

²²² Liste des travaux en cours de 1959.

²²³ Liste des travaux en cours de 1961.

Come & Bardon²²⁴, Repousmétal²²⁵, Bouchon Couronne²²⁶, S.N.E.C.M.A.²²⁷ ; et pour des sociétés financières comme la Société Générale²²⁸ ; ainsi que pour les particuliers. La société réalise également des travaux pour de nombreuses S.C.I.²²⁹, mais aussi des travaux en sous-traitance pour la S.A.E.²³⁰ ou pour la S.E.C.O.P.E.²³¹.

La structure des travaux selon les maîtres d'ouvrages ne peut donc pas être établie à partir de ces listes des travaux en cours, puisqu'elles ne sont pas représentatives de l'ensemble des clients de la société. Cependant, elle peut être approchée grâce à une enquête de l'E.A.E.²³² réalisée en 1978. Celle-ci détermine une structure des travaux selon le maître d'ouvrage pour les entreprises employant au moins 20 salariés²³³.

Tableau 18 : Structure des travaux selon le maître d'ouvrage (entreprises de plus de 20 salariés), en %.

Maître d'ouvrage	Part des travaux
Sociétés privées non financières	34.0
Ménages	16.9
Administration	16.9
Promoteurs	14.6
Sociétés publiques non financières	8.6
Sociétés d'HLM	6.8
Sociétés financières	2.2
Total	100.0

Cette même enquête propose deux autres répartitions. Tout d'abord, une classification par type de travaux. Sur l'ensemble du marché, 70 % des travaux sont des travaux neufs, 18 % des travaux d'amélioration et 12 % des travaux de réhabilitation²³⁴. L'autre distinction est faite à partir des activités : 55 à 60 % du montant total des travaux du marché intérieur sont réalisés par l'installation de chauffage central, 20 à 25 % par l'isolation, et 15 % pour la ventilation et la

²²⁴ Liste des travaux en cours de 1959.

²²⁵ Liste des travaux en cours de 1961.

²²⁶ Liste des clients de 1969.

²²⁷ Liste des travaux en cours de 1976.

²²⁸ Liste des travaux en cours de 1961.

²²⁹ Liste des travaux en cours de 1962.

²³⁰ Listes des travaux en cours de 1962 à 1980.

²³¹ Liste des travaux en cours de 1976.

²³² E.A.E. : Enquête annuelle d'entreprises.

²³³ DAFSA (1959-2000), *Les Entreprises du second œuvre du bâtiment*, Paris : DAFSA, 1982, 174 p., p. 26.

²³⁴ Ibid.

climatisation ; le solde est constitué par la gestion des installations de chauffage²³⁵. Cependant, à Schneider et Cie, un autre type de classification s'est effectué, sur la base des différents services, ce que l'entretien suivant l'explique.

Entretien : Jean Schneider.

« Int. : Pourriez-vous me dire à partir de quand les différents services se sont créés [...] ? »

J.S. : Moi, ce que j'ai fait dès le début, c'est que j'ai essayé de diviser : de faire un service entretien, un service groupes scolaires ... C'est, je crois, le gros avantage que j'ai eu. Et ça s'est aussi fait progressivement (quand on a commencé à avoir des groupes scolaires, j'ai mis quelqu'un à la tête des groupes scolaires ...).

Int. : L'entreprise fait surtout des gros travaux maintenant, et s'occupe moins des particuliers. Comment s'est effectué ce passage ? C'était un choix ou cela s'est fait progressivement ?

J.S. : En tout cas, ça s'est fait vite. Au début, on travaillait pour les particuliers et pour la Reconstruction. Après la Reconstruction, il y a eu les gros travaux, dans lesquels il y avait beaucoup de logements. On faisait aussi beaucoup de groupes scolaires. Dès le départ, on a eu la chance extraordinaire de tomber dans une période où on avait du travail par-dessus la tête.

Int. : Ce n'est qu'ensuite que sont venus les hôpitaux, et les bâtiments industriels ?

J.S. : Oui, les hôpitaux sont venus après. Pour reprendre dans l'ordre, au départ : les particuliers, la Reconstruction, en même temps les groupes scolaires, les H.L.M., puis les hôpitaux.

J'ai anticipé en créant tout de suite des services. Je n'ai pas fait un bloc d'entreprise. Pour chaque service, j'ai nommé un responsable, avec son groupe. Ça a permis le développement progressif de l'entreprise, avec plein de petits services. C'est la grosse force de l'entreprise.

Int. : Pouvez-vous me détailler ces services ?

J.S. : Il y a eu le service couverture, l'entretien des particuliers, les groupes scolaires ...

Int. : Est-ce qu'il y avait un service chauffage et un service plomberie ?

J.S. : Non, il n'y avait pas un service chauffage et un autre, plomberie. Mais dans le service « groupes scolaires », il y avait à la fois du chauffage et de la plomberie. Il n'y a que la couverture qui se trouvait à part, car le métier de couvreur est vraiment un métier à part »²³⁶.

²³⁵ DAFSA (1959-2000), op. cit., p.25.

CHARLOT Muriel

La société Schneider et Cie est donc divisée en plusieurs services. Chacun d'eux est spécialisé sur un créneau spécifique de clients. Ainsi, si l'on interroge l'un des chefs que le service construction a connu, René PEGORARO, on obtient les informations suivantes. Tout d'abord, il a travaillé pour beaucoup d'hôpitaux, et au service de l'Education Nationale. Il ne fait en revanche pas de logements, pas d'H.L.M. Il n'en fait que si son client en a besoin. Il n'y a pas de différence entre le chauffage et la plomberie, il fait les deux. Mais il ne fait pas de couverture ; mais de la même manière, si l'un de ses clients lui demande d'en faire, il le fait. Enfin, le service construction s'occupe essentiellement des travaux neufs et des grands chantiers. René PEGORARO a fait un peu de réhabilitation, mais très peu. Il ne s'occupe pas du tout de l'entretien, puisque un autre service de l'entreprise en a la charge²³⁷.

L'acquisition des clients des différents services se fait de plusieurs manières. Le système existant est celui de l'adjudication. C'est le cas le plus fréquemment utilisé. Si l'autorisation de soumissionner est obtenu par l'entreprise, celle-ci reçoit alors le dossier d'appel d'offres. Les entreprises répondent ensuite à l'appel d'offre qui est lancé par un devis prévisionnel. La détermination du prix est donc primordiale. Il est fonction des charges variables propres à l'ouvrage à réaliser, des charges fixes proportionnelles de l'entreprise, des aléas, et enfin, de la marge bénéficiaire²³⁸. C'est d'abord le moins disant, c'est-à-dire le prix le plus bas, qui emporte le marché. Mais le principal problème de la technique du moins disant est que le projet est souvent mal étudié et que l'enveloppe s'avère très vite largement insuffisante : il faut donc faire des rallonges²³⁹. Une évolution est donc faite pour ne plus prendre le moins disant mais le mieux disant. Ce n'est pas seulement le prix le plus bas qui sera retenu : il y a aussi une attention portée à la qualité de la prestation offerte²⁴⁰.

Ensuite, à partir de 1958, la passation de marchés de gré à gré devient autorisée²⁴¹. Le marché de gré à gré consiste à traiter directement avec l'entreprise de son choix, par une libre discussion entre les parties. Ce système entraîne la suppression de toute concurrence. Il s'agit cependant d'un procédé assez dur pour les entreprises, qui sont « souvent obligées de travailler dans des conditions sévères pour leurs profits »²⁴².

²³⁶ Entretien : Jean Schneider, le 29/06/2010.

²³⁷ Entretien : René PEGORARO, le 30/06/2010.

²³⁸ HAYAT-LEGRAND C., WEIL G., *Recherche sur les conditions de résistance du secteur du bâtiment face à la crise*, France : Aix-Marseille 3, 1981, 504 f., f.21-23.

²³⁹ JACQUIN DE MARGERIE A., BAZELAIRE F., *L'industrialisation dans le secteur du BTP (Bâtiment et Travaux publics)*, Paris : l'auteur, 1997, 110 f., f. 54.

²⁴⁰ Entretien : Jean Schneider, le 21/01/2011.

²⁴¹ BUTTENWIESER I., CHEVET H., op. cit., p. 19.

²⁴² JACQUIN DE MARGERIE A., BAZELAIRE F., op. cit., p. 54.

Dans cette période, un autre cadre administratif est créé : le secteur triennal. Il autorise les maîtres d'ouvrage à traiter avec les entreprises des marchés sur trois ans. L'avantage des secteurs triennaux est la continuité du marché, qui permet un accroissement de la productivité (répétition des gestes de travail sur une série pendant trois ans)²⁴³. La méthode de passation des marchés conduit à traiter avec l'entreprise à un prix fixe. Le problème réside alors dans la hausse des salaires et des prix des matériaux qui entraînent un coût plus cher de la construction la troisième année que si une nouvelle adjudication était faite à ce moment-là. Ce problème est accru en 1968 avec les accords de Grenelle sur les salaires. C'est donc à partir de cette même année qu'une nouvelle politique est lancée, à savoir la politique des modèles. L'objectif est d'autoriser les offices d'H.L.M. de traiter de gré à gré avec des équipes disposant d'un modèle agréé²⁴⁴.

C'est par ces différentes possibilités d'attribution des marchés que Schneider et Cie obtient ses marchés, mais aussi grâce aux connaissances, aux bonnes relations entretenues avec les différents maître d'ouvrage.

Entretien : Jean Schneider.

« *Int. : Donc, maintenant par rapports aux clients, comment obteniez-vous les marchés, par vos connaissances, par les marchés d'Etat ?*

J.S. : Il y avait les deux. Premièrement, c'était par connaissances, par relations, et en même temps par le *Moniteur*, par les marchés d'Etat, par des appels d'offres qui sont dans votre région. Vous montez votre candidature. Et actuellement c'est toujours pareil, c'est d'abord par relations. Un architecte qui est content de vous, il vous reprend, ou un client est content de vous, vous travaillez plus avec lui. Après vous répondez à des annonces dans le *Moniteur*, et vous espérez être adjudicataire. Alors un changement qui a été important, même pour l'Etat, c'est qu'avant c'était au moins-disant, et après il y a eu une évolution, et c'était le mieux-disant. Vous voyez la différence ? Ils ne prenaient pas forcément celui qui était le moins cher, ils étudiaient quand même la qualité de la prestation qui était donnée, parce que des fois dans des adjudications ou dans des appels d'offres, il y a des personnes qui faisaient des impasses ou qui n'avaient pas prévu certaines choses. Alors les responsables des travaux vous téléphonaient ou vous envoyaient des courriers, pour savoir si telle ou telle prestation était bien incluse, comme les devis ne sont pas toujours très clairs. C'est parfois tendancieux. On peut interpréter du bon côté ou du mauvais côté : ceux qui interprétaient que ce n'était pas prévu et ceux qui

²⁴³ BARETS J., France. Premier ministre, op. cit., p. 14.

²⁴⁴ BARETS J., France. Premier ministre, op. cit., p. 15.

interprétaient que c'était prévu. Ça, c'était le mieux-disant, et c'était une chose importante parce que ce n'était pas bêtement le moins cher qui était pris. C'était une évolution qui est apparue, et qui existe toujours, mais pas tout le temps.

Int. : Et vos connaissances, vous les avez eues de votre père, et ça s'est ensuite élargi ?

J.S. : Il y a un peu des deux. Dans les clients que mon père avait, il y en a que j'ai conservés et d'autres que j'ai perdus, parce que certains clients de mon père ne travaillaient pas forcément avec moi. Et puis après, on se fait des relations. C'est l'addition des deux. Enfin, c'est certain que lorsque vous prenez quelque chose qui existe, il y a déjà des acquis. On ne repart pas de zéro »²⁴⁵.

Les connaissances de chaque chef de service sont aussi utilisées. Ainsi, les chefs des différents services de l'entreprise ont leurs propres clients, qu'ils essayent de conserver. René Pégoraro affirme ainsi qu'il a gardé pendant toute sa carrière presque tous ses clients.

Entretien : René Pégoraro.

« *Int. : C'est vous qui récupérez les clients ?*

R.P. : Ah ça oui ! Je traitais ça. J'allais voir les clients, je faisais des affaires, je faisais rentrer l'argent. Je faisais tout de A à Z, mais j'avais un bureau d'études [...].

« *Int. : Votre clientèle, c'était plutôt quels types de clients ?*

R.P. : Il y avait la société auxiliaire d'entreprises, aujourd'hui, c'est la S.A.E., avec qui on faisait beaucoup de sous-traitance. On sous-traitait beaucoup à l'époque. Maintenant, on sous-traite moins le gros œuvre. Je travaillais beaucoup avec Général Biscuit, qui est maintenant Danone. Général Biscuit faisait beaucoup de grosses usines, à Bordeaux, Toulouse, Nantes »²⁴⁶.

Le dernier mode d'acquisition des marchés, pour une entreprise de bâtiment de second œuvre, est donc la sous-traitance d'entreprises de gros œuvre. La sous-traitance se définit de cette manière : « une entreprise se met prestataire d'une autre firme pour exécuter un lot de travaux qui lui est confiée par cette dernière. Le sous-traitant n'a pas de rapport avec le client et ne communique avec lui que par l'intermédiaire de l'entreprise maître d'œuvre. Celle-ci est responsable devant le client

²⁴⁵ Entretien : Jean Schneider, le 21/01/2011.

²⁴⁶ Entretien : René PEGORARO, le 30/06/2010.

de la totalité des travaux. Le sous-traitant est payé par l'entreprise principale sauf mise en place de la procédure dite de paiement direct par le client »²⁴⁷.

Entretien : Jean Schneider.

« *Int. : Et vous avez également été sous-traitant pour d'autres entreprises ?*

J.S. : Oui beaucoup. On a beaucoup travaillé après la guerre avec la S.A.E., la société auxiliaire d'entreprises. C'était une des plus grosses boîtes de France, qui a traité, tout de suite après la guerre, tout un tas de collèges et de lycées complets. Et ils nous sous-traitaient tous les travaux de plomberie et de chauffage. Donc, nous, on était sous-traitants d'une entreprise générale de bâtiment. On est encore sous-traitant de l'entreprise Bouygues. Quand Bouygues faisait un chantier, tous ses travaux de plomberie et de chauffage, il les sous-traitait à des entreprises spécifiques.

C'est un peu pour ça qu'à l'époque, on avait fait la S.E.C.O.P.E., c'était pour faire une entreprise générale, et inverser le système.

Int. : En fait, fondamentalement, l'entreprise est sous-traitante d'entreprises générales ?

J.S. : Tout à fait. Sauf pour les particuliers. Enfin, il peut aussi y avoir parfois une entreprise de maçonnerie qui traite un pavillon complet, et qui sous-traite les travaux de plomberie, chauffage. Une entreprise générale, de par elle-même, elle ne fait que la maçonnerie. Tous les autres travaux annexes : couverture, chauffage, plomberie, électricité, menuiserie..., elle les sous-traite. C'est pour ça qu'on parle d'entreprise générale de bâtiment »²⁴⁸.

Jean Schneider a donc créé une entreprise générale, la S.E.C.O.P.E. : la société d'études de construction et de promotion de l'Essonne. C'est une S.A.R.L. au capital de 21 000 francs, dont l'objet est l'étude, la promotion et la construction de tous immeubles, pavillons ou édifices quelconques, collectifs ou individuels, ainsi que l'entreprise générale de construction. L'achat ou la vente de terrains destinés ou non à l'édification de constructions..., et l'achat ou la vente de tous immeubles et droits immobiliers, quelle qu'en soit la nature²⁴⁹.

Entretien : Jean Schneider.

« J.S. : Alors la S.E.C.O.P.E., je m'en souviens bien. C'était une société de construction immobilière que j'avais créée avec mon ami Michel Dureau. Comme nous étions tous les deux gérants, notre intention a été de faire nous-mêmes des constructions en tant qu'entrepreneurs de

²⁴⁷ TOURNIER J.C., op. cit., p. 29.

²⁴⁸ Entretien : Jean Schneider, le 21/01/2011.

²⁴⁹ Acte de dissolution de la S.E.C.O.P.E., du 6 janvier 1992. Archives personnelles de Jean Schneider.

maçonnerie, en tant qu'entreprise générale. L'entreprise générale fait de la construction immobilière... C'était vraiment une entreprise indépendante qui fonctionnait, et qui s'est arrêtée. Michel et moi nous nous sommes retirés et nous avons pris un autre gérant, mais ça n'a pas bien marché. Enfin, on avait créé là une société de construction immobilière pour vraiment faire une entreprise générale. J'ai encore des papiers de la S.E.C.O.P.E. Enfin, ça s'est trouvé dissout aussi. On avait même acheté un siège social à Montgeron, on avait monté un bureau. Nous en tant que plombier ..., on était souvent sous-traitant d'entreprises générales. Notre but, c'était de faire l'entreprise générale et de ne plus dépendre des autres. Ça a marché, mais il faut s'en occuper.

En fait la S.E.C.O.P.E. ne prenait que des sous-traitants. Donc à l'époque, il n'y avait que les deux gérants : Michel Dureau et Schneider. Et après c'est tout, il n'y avait que les sous-traitants. Au lieu que nous soyons sous-traitants des entreprises de maçonnerie, c'était les entreprises de maçonnerie qui étaient les sous-traitants de la S.E.C.O.P.E. C'était le système
»²⁵⁰.

Dans un autre objectif, Jean Schneider crée également une autre société, la S.A.V.A.T. : la société auxiliaire d'achats, de ventes et de travaux. Son siège social est situé au 4 rue Argot, à Viry-Châtillon. Elle existe au moins depuis septembre 1968, puisque des fiches de paye ont été retrouvées à partir de cette date²⁵¹. On a aussi une mention de la société dans le détail des comptes de l'actif des bilans de Schneider et Cie de 1978 à 1982, dans le compte de régularisation de l'actif. S.A.V.A.T paye un loyer de 3 000 francs par an à Schneider et Cie²⁵². « Quand il y avait la S.A.V.A.T, à une époque, il y avait vraiment du personnel. Il n'était pas de chez Schneider. A une époque, je me souviens, on achetait des brûleurs à mazout en grosse quantité, et on les revendait à d'autres entreprises, c'était de la revente. C'était une société de gros qui achetait pour revendre à d'autres entreprises. Et le fait d'acheter en gros profitait en même temps à Schneider. C'était donc une société parallèle d'achats et de ventes, qui a vraiment existé avec du personnel indépendant dedans. La S.A.V.A.T était vraiment indépendante »²⁵³.

Différentes façons d'acquérir les clients sont donc possibles. Pour Schneider et Cie, « un gros concurrent, c'était l'entreprise Bevilacqua, qui était à Juvisy. Elle existait déjà à l'époque de mon père, et elle était concurrente de mon père. Pour la petite histoire, le chanteur

²⁵⁰ Entretien : Jean Schneider, le 21/01/2011.

²⁵¹ Fiches de paye de S.A.V.A.T., de septembre 1968 à décembre 1970.

²⁵² Bilans Schneider et Cie, de 1978 à 1982.

²⁵³ Entretien : Jean Schneider, le 21/01/2011.

Christophe, c'était le fils de Bevilacqua. Mais comme les enfants de Bevilacqua n'ont pas suivi, ça m'a permis de m'agrandir plus facilement, étant donné que l'entreprise Bevilacqua a fermé ses portes. C'était une entreprise de plomberie, chauffage, pareil, et qui était même plus importante que Schneider à l'époque de mon père. Après les autres étaient plus petits. Heureusement que son fils a fait chanteur »²⁵⁴. Cependant, très souvent, la compétition n'existe pas vraiment, à cause des habitudes locales. « Les prix plafonds très bas conduisent toutes les équipes à situer leur offre aux environs de ce prix plafond, et la qualité des prestations reste, en outre, très voisine d'un modèle à l'autre »²⁵⁵. Les choix sont donc orientés par les sympathies locales.

On peut aussi noter qu'en Essonne, la taille des entreprises de BTP est peu élevée, par rapport à celle de la région parisienne. Il y a assez peu de grandes entreprises : seulement une vingtaine d'entreprises ont plus de 500 salariés, et aucune n'en a plus de 5 000. En 1962, la moyenne des salariés par établissement est de 6,8 salariés, et elle n'augmente qu'à 9,3 salariés en 1966²⁵⁶. Cette même année, la branche emploie cependant plus de 15 000 personnes, ce qui la place en tête des industries du département²⁵⁷. C'est en effet la branche qui connaît la croissance des effectifs la plus forte entre 1962 et 1966, avec un accroissement de 54,5 %²⁵⁸. Les entreprises sont réparties sur l'ensemble du département, mais elles sont surtout présentes à l'intérieur d'un triangle dont la pointe serait à Arpajon et qui au nord s'étendrait de Massy à Yerres et Brunoy. « A l'intérieur de ce triangle ce sont les communes situées le long des vallées de l'Orge (Arpajon, Brétigny, Savigny) et de la Seine (Corbeil, Viry-Châtillon, Athis) qui comportent le plus grand nombre d'entreprises »²⁵⁹.

Les chantiers se localisent toujours dans la région Ile-de-France, comme pour l'époque précédente, mais plus uniquement. Les entretiens de René PEGORARO et de Jean Schneider le confirment.

Entretien : René Pégoraro.

« *Int. : Vous faisiez des travaux hors de la région Ile-de-France ?*

²⁵⁴ Ibid.

²⁵⁵ BARETS J., France. Premier ministre, op. cit., p.16.

²⁵⁶ Direction de la Coordination et de l'Action Economique de la Préfecture de l'Essonne, op. cit., p. 26.

²⁵⁷ En 1962, le BTP ne vient qu'en seconde position, après les industries mécaniques.

²⁵⁸ Accroissement des effectifs dans les autres secteurs de l'industrie : 27 %. Accroissement de la population : environ 33 %.

²⁵⁹ Direction de la Coordination et de l'Action Economique de la Préfecture de l'Essonne, Loc. cit.

R.P. : Ah oui ! Je le faisais avec ce client-là parce que c'était un très bon client [Général Biscuit]. Pour l'usine de Nantes, par exemple, c'était un chiffre d'affaires de 800 millions de francs à l'époque. [...]

Int. : Ces travaux-là n'étaient pas exceptionnels ?

R.P. : Non. C'était des travaux parce que mon client me les demandait. Mon client était basé à Athis-Mons, c'était Général Biscuit. Partout où il allait travailler, j'allais travailler avec lui. Je suivais mon client. Quand j'avais un client, je le gardais. Je n'ai jamais perdu de clients. J'ai toujours travaillé avec des clients suivis. Et ils étaient tout le temps contents de moi. Dès qu'ils pouvaient me donner du travail, ils le faisaient »²⁶⁰.

Entretien : Jean Schneider.

« Int. : Toujours par rapport à la localisation des chantiers, vous avez eu principalement des chantiers dans la région, mais est-ce que par moments, est-ce que vous avez traité des chantiers excentrés de la région parisienne ?

J.S. : En fait, c'est toujours pareil. C'est une question de relations. Si vous travaillez avec quelqu'un, et qu'il vous propose un chantier dans le Midi, on dit oui. Mais bien sûr, après, Schneider fait un prix, mais Schneider, pour aller dans le Midi, a des frais, et donc il est peut-être plus cher que des gens sur place. Alors ou ça marche, ou ça ne marche pas. Sur le principe, je ne dis pas non. Mais c'est uniquement les relations, les occasions, les circonstances. Mais je n'en ai pas eu tellement. Quand on regardait le prix, on s'apercevait qu'on était plus cher que les gens sur place »²⁶¹.

Les années 1968-1970 marquent ensuite la fin de la période d'euphorie. Dès la fin des années 1960, la pression des besoins commence à se ralentir nettement. Le premier signe en est la mévente des logements dans les années 1967²⁶². Les besoins quantitatifs sont moins pressants qu'auparavant. De 1970 à 1974, la production du BTP continue néanmoins de croître à un rythme rapide, mais moins vif. « Tout se passe comme si en ce début des années 70, les mutations de la demande, aussi bien quantitatives que qualitatives (développement de l'habitat individuel et des travaux d'entretien, diminution de la taille des chantiers avec réduction de l'utilisation des techniques lourdes), avaient été relativement peu pressenties »²⁶³. C'est vraiment à partir de 1974-1975, suite au choc pétrolier, que le BTP est touché et connaît une chute de sa production. Le marché de la construction devient de plus en plus dépendant du

²⁶⁰ Entretien : René PEGORARO, le 30/06/2010.

²⁶¹ Entretien : Jean Schneider, le 21/01/2011.

²⁶² CAMPINOS M., Centre d'études et de recherches sur les qualifications (France), op. cit., p. 75.

²⁶³ Ibid.

contexte économique international²⁶⁴. L'activité globale du secteur diminue. Elle connaît aussi une importante mutation, puisque la part de la réhabilitation par rapport à celle de la construction neuve augmente.

C'est pourtant dans ce contexte que Schneider et Cie crée une nouvelle structure : l'agence de Villeneuve-le-Roi. Il s'agit d'un nouveau service de l'entreprise, mais qui est créé à l'extérieur de celle-ci. Jean Schneider souhaite alors « mettre des petits points d'ancrage à droite, à gauche, pour essayer de développer l'entreprise »²⁶⁵. Il peut ainsi traiter directement avec la commune de Villeneuve-le-Roi. Il aurait ensuite pu « monter une agence à Brétigny ou à Ablon par exemple. Ça aurait pu se faire comme ça »²⁶⁶. Cette agence est créée en 1972, bien que Jean-Charles Collinet mentionne cette création pour l'année 1978²⁶⁷. En effet, un nouveau compte apparaît en 1972 dans le bilan de Schneider et Cie, intitulé : droit au bail de Villeneuve-le-Roi. Ce nouveau compte s'élève à 44 000 francs, et « représente l'acquisition du droit au bail d'une boutique à Villeneuve le Roi. Ce local devant servir de bureau d'enregistrement de commande »²⁶⁸. De plus, pour la même année, le compte « agencements et installations » est augmenté de 21 074 francs, en partie pour l'aménagement du bureau d'études de la boutique de Villeneuve le Roi. Dans le détail des comptes de l'actif des bilans de la société, la mention du dépôt de garantie pour le loyer de Villeneuve-le-Roi (dans la rubrique « dépôts et cautionnements »), n'apparaît cependant qu'en 1977, et ce, jusqu'en 1981²⁶⁹. Jean-Charles Collinet raconte.

Entretien : Jean-Charles Collinet.

« J.C.C. : Je suis entré dans l'entreprise Schneider en 1968. Jusqu'en 1978, j'ai créé et augmenté le service entretien. Puis, de 1978 à 1980, le service entretien fonctionnant très bien, j'ai créé avec monsieur Jean Schneider, l'agence de Villeneuve le Roi. Dans cette agence, où il n'y avait rien, j'ai créé tout le commercial. [...] Au départ, je maîtrisais l'agence de Villeneuve le Roi et le service entretien en même temps. Mais, à un moment, il y a eu une scission, et je me suis alors concentré sur mon personnel, sur l'agence de Villeneuve le Roi.

Int. : L'agence a été détachée de Schneider et Cie à un moment ?

²⁶⁴ BUTTENWIESER I., CHEVET H., op. cit., p. 32.

²⁶⁵ Entretien : Jean Schneider, le 21/01/2011.

²⁶⁶ Ibid.

²⁶⁷ Entretien : Jean-Charles Collinet, le 25 juin 2010.

²⁶⁸ Rapport du commissaire aux comptes pour l'exercice 1972, daté du 11 juin 1973.

²⁶⁹ Bilans Schneider et Cie de 1977 à 1981, détail des comptes de l'actif.

J.C.C. : Oui, complètement détachée, au niveau des travaux, des initiatives. Mais pas au niveau financier. [...]

Int. : Ensuite, il y a l'agence. De quoi s'occupait-elle ?

J.C.C. : Cette agence a été créée à ma demande. Monsieur Jean Schneider avait accepté. C'est devenu un franc succès. Elle a été créée en 1978.

Int. : Mais pourquoi avoir eu besoin de faire une agence en plus ?

J.C.C. : Le service entretien fonctionnait très bien. En ce qui me concerne, j'avais besoin de créer autre chose. Les rouages étant bien graissés au service entretien, je n'avais pas de raison d'y rester. J'ai proposé, et ça a été accepté. Dans une autre société, j'avais essayé de créer également une agence, mais ça n'avait pas bien marché. Mais j'avais encore cette idée quand je suis arrivé ici. On l'a fait, et ça a été vraiment une réussite.

C'était au 29 rue Le FOLL à Villeneuve le Roi. J'avais choisi les locaux. A partir de là, je n'avais plus de clientèle. Toute la clientèle était restée au service entretien. Je suis reparti à zéro. J'avais quand même gardé l'hôpital Joffre Dupuytren, pour avoir un fonds de roulement. Mais sinon, tout a été créé. Les gars partaient de l'entreprise Schneider le matin. On avait toutes nos activités dans la région, avec des villes comme Choisy le Roi, Ablon, Athis, et bien d'autres. Il y avait une vingtaine de communes.

Int. : Et vous m'avez dit que cette agence a connu une scission avec l'entreprise ...

J.C.C. : Non, il n'y avait pas de scission. Au niveau de la direction, c'était toujours la même entreprise. Et puis après, pour avoir moins de frais, on est revenu s'installer dans l'entreprise. Et depuis, l'agence fonctionne toujours, mais sans moi.

Int. : Et cette agence s'occupait de quoi ?

J.C.C. : Elle s'occupait des travaux d'entretien. C'était une sorte de service entretien, mais il y avait aussi quelques travaux plus importants »²⁷⁰.

Le service agence a cependant réintégré les locaux de l'entreprise Schneider et Cie, dans les années 1980²⁷¹. Jean Schneider explique que l'agence est difficile à manœuvrer. Son fonctionnement est proche de celui d'un artisanat. Il n'y a qu'une secrétaire, et le jour où elle

²⁷⁰ Entretien : Jean-Charles Collinet, le 25 juin 2010.

²⁷¹ Ibid.

est absente, il n'y en a plus. Il y a également un problème pour la marchandise. Il n'y a en effet pas de stock à l'agence, et il faut donc faire revenir les ouvriers à Schneider et Cie pour chercher le matériel. Cela constitue une perte de temps. De la même manière, les ouvriers doivent revenir à Schneider et Cie pour garer leurs véhicules, puisqu'il n'y a pas de garage à l'agence. Deux solutions sont alors possibles : augmenter le poids de l'agence, pour qu'elle devienne suffisamment importante, ou la réintégrer à l'entreprise. C'est la deuxième solution qui est réalisée : augmenter l'agence aurait été trop lourd pour l'entreprise, tandis que la réintégrer permet en plus à Jean Schneider d'avoir tout le monde sous la main²⁷².

Enfin, à la même époque, Schneider et Cie adhère à un groupement d'intérêt économique, dénommé ETRACO, en 1976²⁷³. « Le G.I.E. est plus utilisé pour la gestion d'une activité économique déterminée comportant des projets successifs que pour celle d'un projet unique »²⁷⁴. Il a un caractère permanent et constitue une structure plus légère qu'une société. Jean Schneider ne se souvient pourtant pas de ce G.I.E. : « Je ne m'en souviens pas. A une époque, on parlait de faire du troc entre différentes entreprises, de faire des échanges. Par exemple, si je leur prenais une chaudière, en compensation je leur donnais deux brûleurs. Enfin, je crois que ça n'avait pas marché. Ce n'est pas facile de faire du troc car on ne retombe jamais sur ses pieds : il y a toujours un gagnant et un perdant. Et l'idée a été abandonnée »²⁷⁵.

Schneider et Cie développe donc ses travaux durant cette période d'expansion. Ses clients sont variés, tant dans le secteur public que dans le secteur privé. La croissance connue par l'entreprise lui permet de monter des expériences, comme l'agence de Villeneuve le Roi, ou des entreprises, comme la SAVAT Schneider et Cie s'accroît donc dans une période de prospérité.

²⁷² Entretien : Jean Schneider, le 21/01/2011.

²⁷³ Conseil d'administration de Schneider et Cie, du 31 mars 1976.

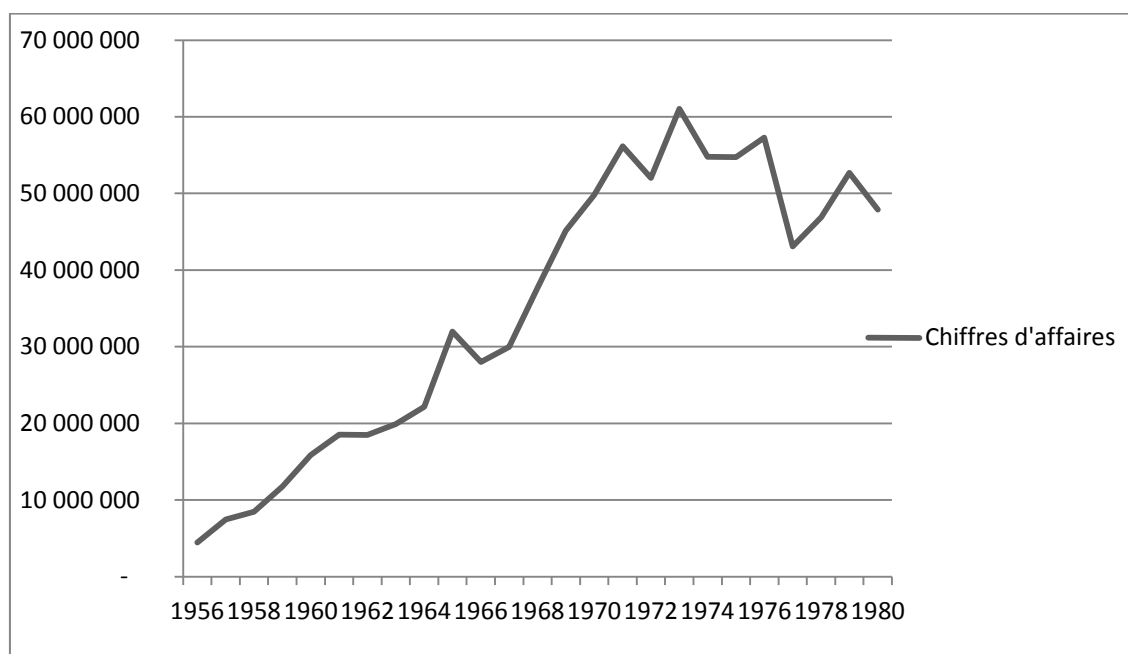
²⁷⁴ TOURNIER J.C., op. cit., p. 26.

²⁷⁵ Entretien : Jean Schneider, le 21/01/2011.

Une période de prospérité.

L'ensemble de la période 1957-1980 est une époque assez prospère pour Schneider et Cie. Pour connaître l'évolution de l'entreprise, il faut s'intéresser à son chiffre d'affaires ainsi qu'à ses bénéfices. Les sources utilisées pour cela sont de deux sortes. Tout d'abord il y a tous les bilans de la société, de 1957 à 1980. Ils comportent très classiquement les parties : actif, passif, détail des comptes de l'actif, détail des comptes du passif, et le compte d'exploitation et de pertes et profits. Ces bilans présentent néanmoins une difficulté. En effet, leur présentation n'est pas homogène au cours de toute la période²⁷⁶, et certaines rubriques changent donc de noms entre deux bilans, alors qu'elles désignent la même chose. La deuxième source est constituée par les rapports des commissaires aux comptes, qui sont réalisés à partir de 1957. Destinés aux conseils d'administration, ils examinent les différentes rubriques de chaque bilan. Les graphiques des chiffres d'affaire et des bénéfices de la société ont ainsi pu être réalisés.

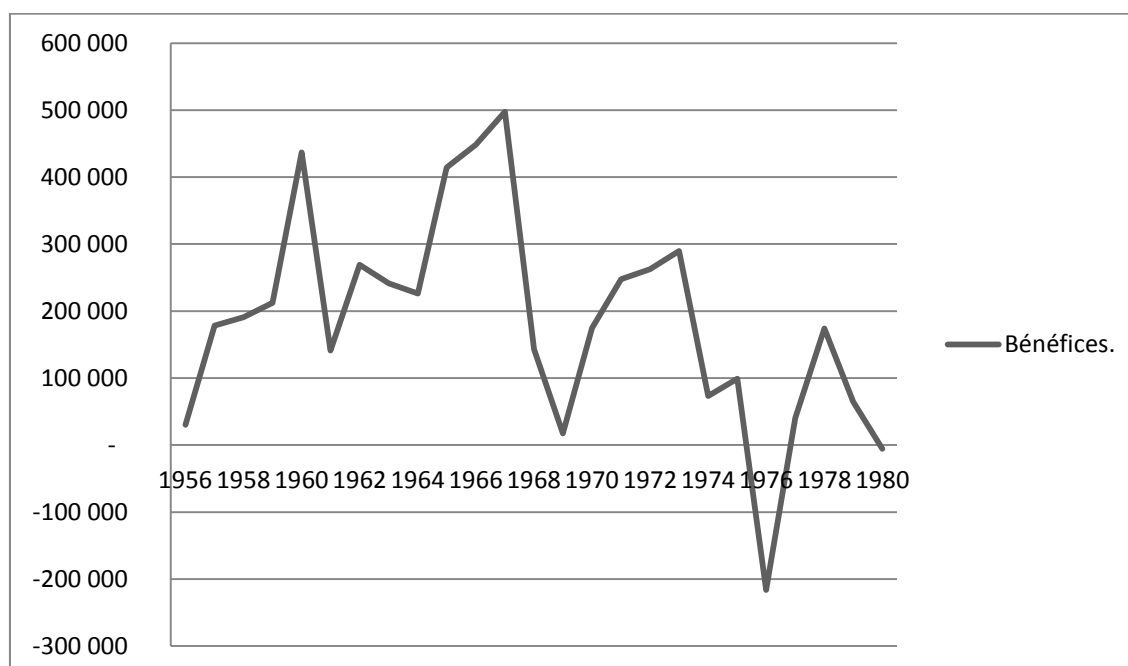
Figure 12 : Chiffres d'affaires de Schneider et Cie, de 1956 à 1980 (exprimés en francs constants 1990)²⁷⁷.



²⁷⁶ Il y a quatre présentations différentes des bilans : 1956-1959, 1960-1966, 1967-1977, et 1977-1983.

²⁷⁷ Bilans de Schneider et Cie, de 1957 à 1980.

Figure 13 : Bénéfices de Schneider et Cie, de 1956 à 1980 (exprimés en francs constants 1990)²⁷⁸.



L'observation de ces deux graphiques montre d'abord que leur évolution est différente. La hausse du chiffre d'affaires ne veut donc pas forcément dire la hausse des bénéfices de l'entreprise. Gisèle Tessier dit ainsi avec raison : « un gros chiffre d'affaire, ça ne veut pas dire un gros résultat »²⁷⁹. Il apparaît ensuite que les bénéfices sont très fluctuants d'une année sur l'autre, et qu'aucune progression ne peut en être dégagée. Cependant, ils restent toujours positifs jusqu'en 1976, seule année qui ne dégage pas de profits pour l'entreprise. « Il y a eu parfois des bilans catastrophiques » ajoute Gisèle Tessier²⁸⁰. En revanche, le graphique des chiffres d'affaires de l'entreprise laisse apparaître deux tendances. De 1956 à 1973 environ, les chiffres d'affaires connaissent une croissance à peu près continue, croissance qui est plutôt forte. Ensuite, de 1973 à 1980, une légère baisse se constate. Ces deux phases correspondent aux périodes de prospérité et de crise du bâtiment, et de l'économie française plus généralement.

Ainsi, les années 1958-1974 sont marquées par la croissance spectaculaire et prolongée. C'est au cours de cette période que le P.I.B. a connu sa croissance la plus importante. C'est une longue période qui ne connaît pas de véritable crise. Le ralentissement de la croissance dans les années 1963 et suivantes ne constitue en effet qu'un simple pallier dans

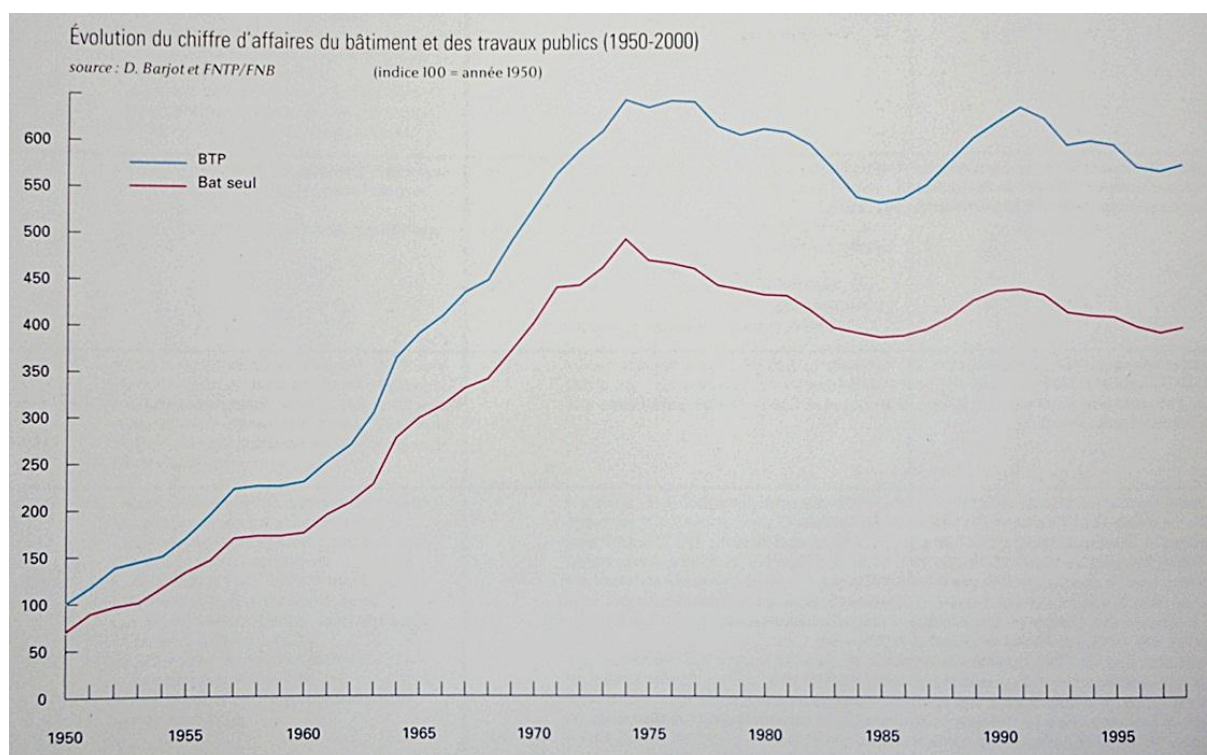
²⁷⁸ Ibid.

²⁷⁹ Entretien : Gisèle Tessier, le 16/07/2010.

²⁸⁰ Ibid.

l'expansion et non un recul de la production²⁸¹. Durant cette période, le BTP connaît une croissance et une augmentation de ses prix d'environ 20 % supérieure aux croissances totales, ainsi qu'une augmentation de 43 % de sa part dans la valeur ajoutée²⁸². L'activité de la branche, mesurée par son chiffre d'affaires, est également multipliée par 6 sur la période des Trente Glorieuses²⁸³. Si l'on regarde l'évolution de l'activité du BTP par ce prisme, on remarque d'ailleurs que la courbe du chiffre d'affaires du Bâtiment (*infra*) et celle de Schneider et Cie (*supra*) suivent la même évolution. Un entrepreneur dit même ceci : « Avant, il y avait des marges tellement larges qu'il fallait être un idiot pour ne pas s'en tirer. Les prix étaient établis à la série. On pouvait manger la marge à 10 ou 15 %, on s'en tirait toujours ! »²⁸⁴.

Figure 14 : Evolution du chiffre d'affaires du bâtiment et des travaux publics (1950-2000)²⁸⁵.



Pour Schneider et Cie, de 1957 à 1973, le chiffre d'affaires s'accroît donc. Ce chiffre d'affaires se compose principalement des travaux effectués, et très peu des ventes réalisées par

²⁸¹ CARON F., op. cit., p. 150-158.

²⁸² CARON F., op. cit., p. 174.

²⁸³ VIGIER M., REMOND R., *Un siècle de constructions : 1900-2000*, vol. 2, op. cit., p. 182.

²⁸⁴ CAMPINOS M., *La « rationalisation » du travail dans le secteur du bâtiment : des avatars du taylorisme orthodoxe au néo-taylorisme*, in Colloque international sur le taylorisme, 1983, Paris, MONTMOLLIN M., PASTRE O., *Le Taylorisme : actes*, Paris : Ed. la Découverte, 1984, 361 p., p. 216.

²⁸⁵ Ibid.

l'entreprise. Ainsi, en 1958²⁸⁶, comme en 1960²⁸⁷, le commissaire aux comptes de la société note une augmentation assez importante des travaux effectués. Les autres postes du bilan augmentent donc également en conséquence : clients, fournisseurs, sous-traitants, frais de personnel. Une nuance apparaît en 1962, puisque les travaux augmentent toujours, tandis que les matières employées diminuent. La raison en est une sensible révision des prix de ces matières obtenue par les dirigeants de l'entreprise²⁸⁸.

Les chiffres des années suivantes permettent d'indiquer que ces années ont été satisfaisantes²⁸⁹. Les bons résultats de 1964 sont ainsi confirmés par les premiers mois de 1965. Une progression nette est d'ailleurs amorcée²⁹⁰. L'année 1965 réalise en effet une hausse du chiffre d'affaires de presque 50 % par rapport à 1964. Cette augmentation s'explique par la réalisation d'importants travaux à l'université de Nanterre²⁹¹. L'exercice 1966 présente un léger fléchissement du chiffre d'affaires. Celui-ci s'explique par « un décalage dans le temps de certains travaux qui eussent dû être effectués, normalement, au cours de l'exercice 1966 »²⁹². Le chiffre d'affaires de 1966 reste néanmoins supérieur à celui de 1964. Il semble donc que la marche de la société puisse être estimée comme satisfaisante.

Une baisse importante des bénéfices est cependant visible en 1968. Elle s'explique par les « évènements du mois de mai à la suite desquels est intervenue une hausse importante des salaires difficile à répercuter sur les chantiers en cours »²⁹³. Le bénéfice de l'exercice est encore plus bas en 1969, du fait de plusieurs difficultés²⁹⁴. Les chiffres d'affaire des années suivantes restent cependant toujours en hausse. C'est ainsi le cas en 1970²⁹⁵. Il faut néanmoins noter une hausse importante du poste « travaux, fournitures et services extérieurs » : un nombre assez important de travaux a en effet été donné en sous-traitance²⁹⁶.

Les années 1970 marquent le début de la chute de l'activité du Bâtiment. La crise du secteur se fait surtout sentir à partir de 1975²⁹⁷. Mais, pour Schneider et Cie, le chiffre

²⁸⁶ Rapport du commissaire aux comptes pour l'exercice 1958.

²⁸⁷ Rapport du commissaire aux comptes pour l'exercice 1960, daté du 28 novembre 1961.

²⁸⁸ Rapport du commissaire aux comptes pour l'exercice 1962, daté du 28 octobre 1963.

²⁸⁹ Rapport du conseil d'administration de Schneider et Cie à l'assemblée générale ordinaire du 26 mai 1965, daté du 18 avril 1965.

²⁹⁰ Rapport du commissaire aux comptes pour l'exercice 1964, daté du 22 octobre 1965.

²⁹¹ Rapport du commissaire aux comptes pour l'exercice 1965, daté du 3 décembre 1967.

²⁹² Rapport du conseil d'administration de Schneider et Cie à l'assemblée générale ordinaire du 26 juin 1967, daté du 4 juin 1967.

²⁹³ Rapport du commissaire aux comptes pour l'exercice 1968, daté du 12 juin 1969.

²⁹⁴ Conseil d'administration de Schneider et Cie, du 13 juin 1970.

²⁹⁵ Conseil d'administration de Schneider et Cie, du 30 septembre 1970.

²⁹⁶ Rapport du commissaire aux comptes pour l'exercice 1970, daté du 10 juin 1971.

²⁹⁷ CARON F., op. cit., p. 372.

d'affaires reste stable en 1972, « malgré les circonstances actuelles »²⁹⁸ ; et augmente même en 1973. Si le bénéfice de 1971 est peu élevé (affaires traitées avec des marges très faibles)²⁹⁹, celui de 1973 est jugé satisfaisant³⁰⁰. Les difficultés arrivent réellement à partir de 1974. Compte tenu de la situation, le chiffre d'affaires de l'année est également jugé satisfaisant, mais les résultats ne sont pas aussi bons qu'ils auraient dû et pu l'être³⁰¹. Certains chantiers n'ont pas été aussi rentables que ce que la société espérait³⁰². Le bénéfice de 1975 est aussi peu élevé³⁰³.

L'année 1976 est très difficile dans le bâtiment. Les prix ont donc dû « être excessivement tirés pour que l'entreprise puisse tourner. Les coefficients sur les opérations à réaliser sont de plus en plus tendus et les charges beaucoup plus élevées »³⁰⁴. Si le chiffre d'affaires se maintient, le résultat de l'entreprise se solde par une perte. Cette perte est due aux paiements des impôts qui régularisent la dernière vérification fiscale. Malgré ces difficultés, « la direction n'envisage dans les mois à venir aucune mesure de restriction d'effectifs dans l'entreprise. Son objectif premier serait en effet de vouloir maintenir l'entreprise telle qu'elle est tant sur le plan des effectifs que celui du chiffre d'affaires. A priori, malgré le contexte économique actuel, le chiffre réalisé serait sensiblement le même que l'année précédente, le nombre d'affaires étudiées et traitées semble se maintenir, il n'y aurait pas lieu d'être pessimiste quant à la situation de l'entreprise »³⁰⁵. Enfin, en 1977, l'entreprise rencontre des problèmes pour traiter les affaires, ainsi que des difficultés à faire rentrer l'argent³⁰⁶.

Il y a donc deux époques : une période de croissance de l'entreprise, durant laquelle le chiffre d'affaires s'amplifie et pour laquelle les résultats sont toujours des bénéfices ; puis une seconde période à partir des années 1970, où l'entreprise tente de maintenir son chiffre d'affaires malgré les difficultés rencontrées, et où les résultats sont moindres voir déficitaires.

L'important pour l'entreprise est ainsi sa rentabilité. La condition d'existence de toute entreprise est en effet, qu'à travers sa gestion, elle parvienne à réaliser des recettes supérieures ou au moins égales aux dépenses engagées³⁰⁷. Le principal problème pour les entreprises de bâtiment est la répartition de la demande dans le temps. Dans le BTP, les à-coups de la

²⁹⁸ Rapport du commissaire aux comptes pour l'exercice 1972, daté du 11 juin 1973.

²⁹⁹ Rapport du commissaire aux comptes pour l'exercice 1971, daté du 28 mai 1972.

³⁰⁰ Conseil d'administration de Schneider et Cie, du 4 juin 1973.

³⁰¹ Rapport du commissaire aux comptes pour l'exercice 1974, daté du 31 mars 1975.

³⁰² Rapport du conseil d'administration de Schneider et Cie à l'assemblée générale ordinaire du 28 juin 1975, daté du 25 mars 1975.

³⁰³ Rapport du conseil d'administration de Schneider et Cie, daté du 14 mai 1976.

³⁰⁴ Rapport du conseil d'administration de Schneider et Cie, daté du 14 mai 1977.

³⁰⁵ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 11 mai 1976.

³⁰⁶ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 15 février 1977.

³⁰⁷ Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment, *La gestion de la petite entreprise du bâtiment : t.1 : L'Entreprise artisanale, ses particularités*, op. cit., p. 8.

demande sont fréquents : des périodes de crise succèdent aux périodes de surchauffe avec rapidité³⁰⁸. Les entreprises doivent subir ces à-coups de manière passive. En effet, elles ne peuvent pas produire et stocker en site propre, du fait de la nature de leur production³⁰⁹, et il paraît difficilement envisageable d'avoir un effet sur la demande par une action publicitaire. La seule solution pour avoir une activité à peu près constante consiste donc pour l'entrepreneur à accepter des affaires plus éloignées de son siège social³¹⁰.

La marge bénéficiaire d'une entreprise est la « différence entre le prix de vente hors taxes et le total des déboursés et de l'incidence des frais d'exploitation (c'est-à-dire le prix de revient du chantier). L'exploitation est d'autant plus rentable que les différentes opérations, qui constituent son activité globale, permettent de dégager une marge plus importante entre les prix de revient et les prix de marché »³¹¹. L'entreprise atteint alors son « seuil de rentabilité »³¹². Plusieurs types de difficultés peuvent assaillir l'entreprise et causer un bénéfice moindre voir un déficit de son résultat : des chantiers peu rentables (« qui dit mauvais chantiers, dit mauvais bilans »³¹³), ou la déconfiture de certaines entreprises dont la société Schneider et Cie est la sous-traitante³¹⁴, ou des difficultés à encaisser des créances³¹⁵, ou encore des redressements fiscaux³¹⁶.

Les raisons d'un mauvais chantier sont multiples. La rentabilité de chaque chantier dépend en effet de plusieurs facteurs. Il y a des facteurs internes à l'entreprise : l'importance des déboursés du chantier³¹⁷ et du niveau des frais d'exploitation de l'entreprise³¹⁸. Il y a d'autre part, des facteurs externes, entre autres, le prix de vente ou de marché, qui dépend de la nature de la demande (clientèle) et de l'importance de la concurrence³¹⁹.

Entretien : Jean Schneider.

« *Int. : Quelles sont les raisons d'un mauvais chantier ? Un financement mal prévu, des imprévus ... ?*

³⁰⁸ JACQUIN DE MARGERIE A., BAZELAIRE F., op. cit., p. 55.

³⁰⁹ HAYAT-LEGRAND C., WEIL G., op. cit., p. 39.

³¹⁰ HAYAT-LEGRAND C., WEIL G., op. cit., p. 23.

³¹¹ Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment, *La gestion de la petite entreprise du bâtiment : t.5 : Gestion financière et direction*, Issy-les-Moulineaux : CAPEB, 1982, 151 p., p.8.

³¹² Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment, *La gestion de la petite entreprise du bâtiment : t.5 : Gestion financière et direction*, op. cit., p. 15.

³¹³ Entretien : Gisèle Tessier, le 16/07/2010.

³¹⁴ Conseil d'administration de Schneider et Cie du 13 juin 1970.

³¹⁵ Rapport du commissaire aux comptes pour l'exercice 1969, daté du 14 juin 1970.

³¹⁶ Rapport du conseil d'administration de Schneider et Cie, daté du 14 mai 1977.

³¹⁷ Déboursés globaux du chantier : montants des fournitures, des salaires et des charges sur la main-d'œuvre.

³¹⁸ Frais d'exploitations : part des amortissements, des frais généraux et assimilés, des impôts à la charge de l'entreprise, etc.

³¹⁹ Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment, *La gestion de la petite entreprise du bâtiment : t.5 : Gestion financière et direction*, op. cit., p. 7.

CHARLOT Muriel

J.S. : Alors, il y a des choses qui sont mal prévues. Il y a l'étude, à l'origine, qui est un peu responsable. Après, il y a le suivi du chantier, qui n'est pas toujours très bien fait. Moi je dis que lorsqu'il y a un chantier mauvais, c'est la faute des cadres. C'est rarement la faute des ouvriers. Un chantier se gagne ou se perd au bureau. C'est étonnant non ? Ce n'est pas que les ouvriers ont mal travaillé, c'est que les personnes en amont ont mal préparé le chantier. Il peut y avoir un approvisionnement mal fait, et les ouvriers doivent attendre après la marchandise. C'est quand même une accumulation de choses. A l'origine, il y a une étude un peu courte, pour traiter des chantiers, à une époque c'était difficile, on faisait des marges très justes, ce qui fait que le moindre écart rend le chantier mauvais.

Il y aussi des chantiers où l'entreprise générale est mauvaise, elle fait perdre beaucoup de temps à tout le monde, aux ouvriers et aux conducteurs de travaux parce qu'ils sont obligés de retourner sur les chantiers plusieurs fois. Ou bien l'architecte et les responsables sont aussi mauvais. Actuellement, vous en avez indirectement des échos avec le chantier qu'ils font à Cochin. D'après ce que je comprends, il y a une telle bureaucratie que lorsqu'ils veulent bouger quelque chose, ils ne peuvent pas le faire sans avoir un accord écrit 5 jours après, ce qui retarde tout. Il y a un cumul pour qu'un chantier soit mauvais. Et puis, ça se dégrade vite.

Int. : Comme il y a plusieurs corps de métier, ça peut poser des problèmes au niveau des temps ?

J.S. : Oui, on fait du logement. On passe déjà les canalisations. Après, si l'architecte change de place les éviers, les canalisations ne sont plus au bon endroit. Il faut les déplacer. Qui est responsable ? C'est une cascade. C'est ça qui est difficile pour dire qu'un chantier est mauvais. Bien souvent, ce n'est pas une seule personne. Bien souvent, on ne peut pas dire que c'est untel. Et tout le monde a plein d'excuses »³²⁰.

Une autre raison de mauvais résultats est constituée par les contrôles fiscaux.

Entretien : Gisèle Tessier.

« Int. : Y avait-il beaucoup de contrôles fiscaux ?

G.T. : Oh oui ! Les contrôles fiscaux, on en a eu, et il y en a encore. On y avait le droit tous les 4-5 ans.

³²⁰ Entretien : Jean Schneider, le 21/01/2011.
CHARLOT Muriel

Int. : Et à partir de quand ont-ils eu lieu ?

G.T. : Il y en a eu dès le début ou presque, à partir des années 1965. Et c'était des contrôleurs plus ou moins sympathiques. Il y avait des contrôles fiscaux, des contrôles de l'URSSAF, des contrôles de la caisse des congés payés. Les employés sont payés par une caisse et non par l'employeur. L'entreprise cotise à une caisse, et c'est la caisse des congés payés qui paye le salarié. C'était déjà beaucoup. Au début, les contrôles fiscaux faisaient d'abord le contrôle des directs, puis un autre pour les indirects quelques temps après. Mais ensuite, ils ont fait les deux.

Int. : Qu'est-ce que ça veut dire direct et indirect ?

G.T. : Les indirects, c'est tout ce qui touche aux fournisseurs, aux déplacements, aux repas d'affaires, les choses comme ça. C'est tout ce qui sort. Et les directs, c'est tout ce qui est clientèle. C'est tout ce qui rentre.

Int. : Il y a eu des problèmes avec les contrôles fiscaux ?

G.T. : Oui. De toute façon, ils trouvent toujours quelque chose. Et on part du principe qu'il faut toujours leur laisser quelque chose à grignoter. Si tout est trop parfait, vous les avez sur le dos pendant des mois, il faut leur laisser des petites choses »³²¹.

Ensuite, il faut voir que les données financières sont très importantes pour l'entreprise. Les moyens de fonctionnement d'une entreprise sont en effet toujours financiers, car « il faut de l'argent pour acquérir ou disposer en location de l'équipement indispensable et également pour rémunérer la main-d'œuvre nécessaire »³²². Dans le secteur du Bâtiment, la trésorerie est quelque chose d'essentiel³²³. Pour ces besoins en trésorerie, il faut trouver des financements. Ceux-ci peuvent être le nantissement des marchés publics auprès de la Caisse Nationale des Marchés de l'Etat (C.N.M.E.), ou l'escompte ordinaire par les banques, ou encore le recours au découvert. Ainsi, dans les années 1970, la trésorerie de Schneider et Cie est gênée : difficultés à obtenir le règlement des travaux effectués ou en cours en 1973³²⁴ et en 1975³²⁵. En 1976, la trésorerie est suffisamment gênée pour obliger l'entreprise à avoir recours au concours de la Caisse Nationale des Marchés de l'Etat³²⁶.

³²¹ Entretien : Gisèle Tessier, le 16/07/2010.

³²² Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment, *La gestion de la petite entreprise du bâtiment : t.1 : L'Entreprise artisanale, ses particularités*, op. cit., p. 99.

³²³ HAYAT-LEGRAND C., WEIL G., op. cit., p. 40.

³²⁴ Rapport du commissaire aux comptes pour l'exercice 1973, daté du 10 juin 1974.

³²⁵ Rapport du conseil d'administration de Schneider et Cie, du 14 mai 1976.

³²⁶ Rapport du conseil d'administration de Schneider et Cie, du 14 mai 1977.

Pour que l'entreprise progresse, il faut ensuite qu'elle dispose de capitaux supplémentaires. Ces capitaux peuvent provenir de prêts consentis à l'entreprise par un organisme bancaire qui lui fait confiance (crédit), ou être pris sur les bénéfices de l'entreprise (réinvestissement)³²⁷. Cependant, les banques traditionnelles ne manifestent souvent que peu d'intérêt au secteur, « compte tenu des risques importants qu'il comporte et des particularités de l'activité qui sont parfois difficiles à maîtriser »³²⁸. Les banques ne prêtent pas beaucoup à long termes aux entreprises du secteur. Les crédits à court terme sont d'ailleurs plus importants que l'ensemble des crédits à moyen et long terme pour les entreprises de bâtiment. Le BTP est en effet un secteur qui se finance à court terme³²⁹. Gisèle Tessier, chef comptable de 1960 à 1991, raconte les relations de Schneider et Cie avec les banques.

Entretien : Gisèle Tessier.

« *Int. : Vous, vous étiez aussi chef de bureau ? Vous étiez responsable des comptables ?*

G.T. : Oui, j'étais responsable. J'avais les contacts avec les directeurs de banque, j'allais dans les banques. Ce n'était pas toujours facile non plus. J'ai même été faire un séminaire avec un fondé de pouvoir d'une banque ».

« *Int. : Quelles banques aviez-vous ?*

G.T. : J'avais des contacts avec la banque populaire, la société générale. C'était les deux principales. La BNP était aussi très importante. On faisait tous les salaires avec la BNP. Même dans une entreprise fiable, il y a toujours des difficultés financières. Les ouvriers étaient payés le 10 du mois, mais on n'avait pas obligatoirement tout l'argent pour les payer le 10. Alors, avec la BNP, on assumait tous les salaires, donc ça déjà, c'était une tranquillité. On avait mis ça au point.

La banque populaire, elle, s'occupait plutôt des fournisseurs. Il y avait aussi un peu de fournisseurs à la société générale, mais cette banque était beaucoup plus dure, beaucoup moins souple. Alors qu'avec la BNP et la banque populaire, on avait de très bonnes relations. D'ailleurs, la banque populaire, c'était la première banque de l'entreprise. C'était la banque que Gustave Schneider avait pris à l'origine. Il y avait donc une ancienneté dans cette banque qui nous permettait d'avoir des circonstances d'arrangement.

³²⁷ Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment, *La gestion de la petite entreprise du bâtiment : t.1 : L'Entreprise artisanale, ses particularités*, Loc. cit.

³²⁸ HAYAT-LEGRAND C., WEIL G., op. cit., p. 54.

³²⁹ JACQUIN DE MARGERIE A., BAZELAIRE F., op. cit., p. 48-49.

Et ensuite, comme on avait les fameux marchés avec l'Etat et avec l'assistance publique, on avait aussi la Trésorerie générale qui fonctionnait avec les impôts. C'était plutôt une banque de comptes courants. L'argent arrivait et on s'en servait tout de suite pour alimenter notre banque. Puis on a eu les chèques postaux. C'était très rigide. On n'avait pas le droit à un centime de découvert. Les chèques postaux, c'était plutôt pour les petits clients, qui nous réglaient avec. Ce n'était pas le cas de tous les petits clients, parce qu'on en avait un nombre important. De même, quand on avait de gros virements sur les chèques postaux, on ne les laissait pas, parce que ça ne sert à rien de laisser de l'argent dessus. On faisait un virement tout de suite. On avait besoin des banques. On avait donc trois banques qui tournaient à fond : la banque populaire, la BNP et la société générale. On a aussi un peu travaillé avec le Crédit du Nord, mais ça n'a pas été avec eux »³³⁰.

Mais, le meilleur moyen de préserver son indépendance pour une entreprise, par rapport aux différents prêteurs, reste l'autofinancement. Les bénéfices dégagés sur les exercices servent à constituer des réserves et des provisions, destinées à passer les mauvais moments ou à investir³³¹. Ainsi, les entreprises continuent de multiplier différentes réserves et amortissements, sous des noms et des prétextes divers, et qui sont d'ailleurs souvent supérieures ou plus rapides aux besoins réels. L'importance des provisions (notamment pour risques), est donc ambiguë : elles peuvent être à la fois l'indice que la société est engagée dans des opérations difficiles, et en même temps constituer des réserves non mentionnées comme telles pour des raisons de prudence³³². Schneider et Cie met ainsi très souvent ses bénéfices dans différentes réserves. Par exemple, en 1965, « monsieur le président pense qu'il est sage de mettre cette somme en « Réserve extraordinaire », la réserve légale ayant atteint le 1/10^e du capital conformément à la loi »³³³, ou encore en 1966 : « la marche de notre société peut être estimée satisfaisante, mais nous croyons sage pourtant d'affecter le bénéfice de l'exercice à la Réserve extraordinaire »³³⁴. La conséquence de cette volonté de moindre redistribution des bénéfices est le gonflement régulier et rapide du capital³³⁵.

Schneider et Cie peut en effet augmenter son capital social en décembre 1968. L'assemblée générale extraordinaire des actionnaires décide de le porter à la somme de 100 000

³³⁰ Entretien : Gisèle Tessier, le 16/07/2010.

³³¹ BELTRAN A., op. cit., p. 86.

³³² TOURNIER J.C., op. cit., p. 94.

³³³ Conseil d'administration de Schneider et Cie, du 2 juin 1966.

³³⁴ Rapport du conseil d'administration de Schneider et Cie à l'assemblée générale ordinaire du 26 juin 1967, du 4 juin 1967.

³³⁵ BELTRAN A., Loc. cit.

francs, en lui ajoutant 37 000 francs. Cette somme est prélevée sur les réserves de la société³³⁶. En conséquence, 370 actions nouvelles d'une valeur nominale de 100 francs chacune, sont créées. Elles sont attribuées aux actionnaires à raison de 37 actions nouvelles pour 63 actions anciennes possédées. Durant la même assemblée générale, il est décidé de procéder à une refonte des statuts de la société, afin de les mettre en harmonie avec la loi du 24 juillet 1966 et avec le décret du 23 mars 1967³³⁷. Ces nouveaux statuts permettent de décider la mise au porteur de toutes les actions de la société, qui, primitivement, étaient au nominatif³³⁸. Le rapport du conseil d'administration à l'assemblée générale de la société explique ce changement :

« Notre ordre du jour vous indique que nous vous demandons, conformément à la possibilité que nous donnent nos nouveaux statuts, de transformer toutes les actions de notre société qui primitivement étaient au nominatif, en actions au porteur. Bien naturellement, cela ne saurait faire échec à l'obligation, pour les administrateurs, de déposer dans les coffres de la Société, dix actions frappées d'inaliénabilité en garantie de leur gestion, et pas davantage, à la possibilité, pour l'avenir, pour tout actionnaire qui le désirerait, de transformer ces actions au porteur en actions nominatives.

Pourquoi ce changement ? Tout simplement pour des raisons de simplification administrative et pour obtenir plus de souplesse dans la transmission de nos titres »³³⁹.

L'assemblée décide donc de la mise au porteur de toutes les actions de la société en 1970³⁴⁰. Les statuts prévoient donc la possibilité d'actions au porteur, possibilité qui devient cependant interdite par la loi dès 1979³⁴¹.

Une seconde augmentation de capital est réalisée en 1980, afin de pouvoir bénéficier de dispositions fiscales. Le capital social est donc porté à la somme de 300 000 francs. Les 200 000 francs sont prélevés pour 199 000 francs que le compte « réserve de réévaluation », et pour 100 francs sur le compte « report »³⁴².

³³⁶ La Semaine de l'Ile-de-France, n°4, 17 au 23 janvier 1969, p.6, information n°39.

³³⁷ Assemblée générale extraordinaire de Schneider et Cie, du 17 décembre 1968.

³³⁸ Conseil d'administration de Schneider et Cie, du 30 septembre 1970.

³³⁹ Rapport du conseil d'administration de Schneider et Cie à l'assemblée générale extraordinaire du 23 octobre 1970, du 30 septembre 1970.

³⁴⁰ Assemblée générale extraordinaire de Schneider et Cie, du 23 octobre 1970.

³⁴¹ Conseil d'administration de Schneider et Cie, du 12 mai 1978.

³⁴² Assemblée générale extraordinaire de Schneider et Cie, du 30 juin 1980.

Tableau 19 : Capital social (exprimé en francs courants) et répartition des actions de Schneider et Cie, de 1957 à 1980³⁴³.

	1957	1968	1969	1970	1971	1972	1977	1980
Capital social	63 000						100 000	300 000
Actions	630						1 000	602
G. Schneider	285	301	301	250	240	230	20//10	20//10
A. Jund	135	214	214	214	207	190		
J. Schneider	180	437	437	488	498	508	898//10	500/10
J. Jacob	5	8	8	8	8	8		
O. Jacob	5	8	8	8	8	8	0//10	0//10
A. Baechler	5	8	8	8	8	8		
G. Daveau	5	8						
C. Delhomme	10	16	16	16	16	16		
M. Dureau			8	8	15	15	5//10	5//10
C. Besnard						17	7//10	7//10
M. Schneider							0//10	0//10
H. Schneider							0//10	0//10

Ce tableau montre que les actions restent entre les mains de la famille Schneider de 1957 à 1980. Manuelle Schneider et Huguette Schneider possèdent ainsi des actions à partir de 1977. On constate également un passage des actions de Gustave Schneider à Jean Schneider en 1968. Jean Schneider devient alors le plus fort actionnaire de la société. Ce changement coïncide avec le passage de Jean Schneider à la tête de l'entreprise. La date exacte n'est pas connue, mais il est sûr qu'à partir de 1965, il est devenu PDG de Schneider et Cie³⁴⁴. En outre, un conseil d'administration rappelle « que la société Schneider a été fondée par monsieur Gustave Schneider qui, longtemps en a été le Président. C'est lui qui, patiemment et dans des circonstances parfois difficiles a réussi à donner à la société l'essor que l'on connaît et c'est à lui qu'on doit aussi la renommée de sérieux reconnue par tous les professionnels »³⁴⁵. Une rente annuelle de 20 000 francs est ainsi allouée à Gustave Schneider. Ce dernier « assure que son fils saura maintenir et faire prospérer la Société »³⁴⁶.

Les deux autres personnes qui deviennent actionnaires en 1969 et en 1972 sont respectivement Michel Dureau et Claude Besnard, deux amis de Jean Schneider³⁴⁷. Michel Dureau devient d'ailleurs administrateur de la société en 1970³⁴⁸. Il remplace Christian

³⁴³ Feuilles de présences aux assemblées générales ordinaires et extraordinaires de Schneider et Cie, de 1957 à 1980.

³⁴⁴ Conseil d'administration de Schneider et Cie, du 16 avril 1965.

³⁴⁵ Conseil d'administration de Schneider et Cie, du 30 septembre 1969.

³⁴⁶ Ibid.

³⁴⁷ Entretien : Jean Schneider, le 21/01/2011.

³⁴⁸ Conseil d'administration de Schneider et Cie, du 30 septembre 1970.

Delhomme à ce poste, ce dernier ayant démissionné. De la même façon, Claude Besnard devient administrateur en 1972³⁴⁹, à la place d'Alfred Jund.

Il s'agit donc bien d'une période de croissance pour Schneider et Cie. Cette prospérité a des conséquences, notamment en ce qui concerne l'évolution des effectifs de l'entreprise.

³⁴⁹ Conseil d'administration de Schneider et Cie, du 13 mai 1972.

La croissance des effectifs.

Evolution générale.

Les effectifs de Schneider et Cie évoluent entre 1960 et 1980. Les effectifs de la société sont calculés à partir des livres de payes et des fiches de payes de la période. Ils permettent de déterminer les effectifs suivants pour chaque année (effectifs en décembre).

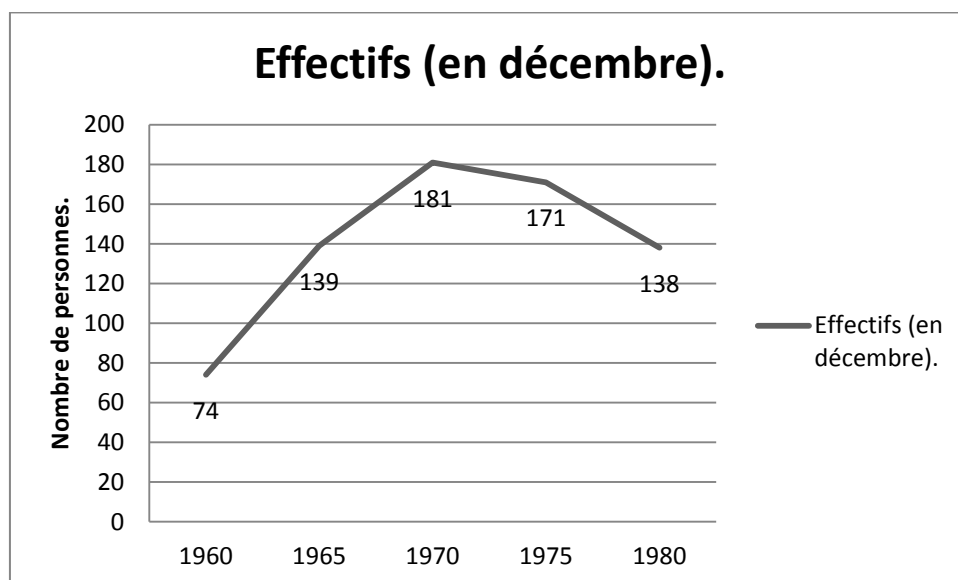
Tableau 20 : Effectifs de Schneider et Cie, de 1957 à 1980 (effectifs en décembre)³⁵⁰.

1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968
29	35	54	74	62	87	77	82	139	94	133	?

1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
153	181	175	166	?	170	171	162	129	145	164	138

On peut simplifier le tableau ci-dessus par un graphique des effectifs pris tous les cinq ans, afin de discerner l'évolution générale de ceux-ci.

Figure 15 : Effectifs de Schneider et Cie, de 1960 à 1980 (effectifs en décembre)³⁵¹.



³⁵⁰ Livres de payes et fiches de payes, de 1957 à 1980.

³⁵¹ Fiches de payes des mois de décembre 1960, 1965, 1970, 1975 et 1980.

On constate par ce graphique que l'évolution générale des effectifs employés à Schneider et Cie comprend deux phases. Une première phase, de 1960 à 1970 voit une croissance importante du nombre de personnes travaillant pour la société. Une seconde phase, de 1970 à 1980 voit la décroissance faible, puis plus prononcée de ces effectifs. Ces deux phases correspondent à l'évolution générale des effectifs dans le BTP.

Ainsi, de la fin de la guerre jusqu'aux années 1967-1968, une période de croissance des effectifs suit la reconstruction³⁵².

Tableau 21 : Effectifs totaux du BTP, de 1962 à 1969 (en milliers et en pourcentage de l'effectif de l'industrie)³⁵³.

Années	Effectifs totaux	
	En millier	En % de l'effectif de l'industrie
1962	1 602	21,4
1965	1 964	24,9
1969	2 024	25,4

L'essentiel de la demande de main d'œuvre et l'accroissement de celle-ci sont liés aux activités du bâtiment. Le second œuvre est d'ailleurs le sous-secteur qui joue le rôle le plus marquant dans cette croissance de l'emploi. Son poids s'est accru dans la structure d'ensemble. Il connaît un accroissement de plus de 85 % de ses effectifs entre 1954 et 1968³⁵⁴.

En 1968, le BTP représente ainsi 10,5 % de la population active, 12 % des salariés publics ou privés, et 32 % de la main d'œuvre masculine salariée de l'industrie. Au total, c'est environ 1,5 millions de personnes actives, dont environ 1 400 000 pour les travaux de bâtiment proprement dit³⁵⁵. En Essonne, le secteur du BTP emploie 34 820 personnes à la fin des années 1960. C'est le cinquième secteur d'activités du département qui occupe le plus grand nombre de personnes³⁵⁶.

On peut en outre distinguer deux phases à l'intérieur de cette période. Une première phase, jusqu'en 1964 est celle d'une forte progression de l'activité. L'appel à la main d'œuvre

³⁵² CAMPINOS M., Centre d'études et de recherches sur les qualifications (France), op. cit., p. 24.

³⁵³ JACQUIN DE MARGERIE A., BAZELAIRE F., op. cit., p. 17.

³⁵⁴ CAMPINOS M., Centre d'études et de recherches sur les qualifications (France), op. cit., p. 200-201.

³⁵⁵ Fédération nationale du bâtiment, op. cit., p. 2.

³⁵⁶ Direction de la Coordination et de l'Action Economique de la Préfecture de l'Essonne, op. cit., p. 16.

est massif. Les effectifs sont donc en augmentation et les temps de travail s'allongent³⁵⁷. C'est la période qui connaît en effet la plus forte croissance des effectifs pour Schneider et Cie (cf. tableau supra). La seconde phase, de 1964 à 1968, la croissance est moindre mais toujours élevée. Pour Schneider et Cie, la croissance des effectifs se fait jusqu'en 1970, où ils atteignent le nombre de 181 personnes employées en décembre³⁵⁸. René Pégoraro se souvient : « quand je suis rentré dans l'entreprise, on était 8-10 personnes ; et on a fini à 200-220 personnes. On était assez nombreux »³⁵⁹.

La seconde phase se déroule de 1968 à 1980. A partir de 1967-1968, le BTP entre dans une période de crise. De 1970 à 1974-1975, il s'agit d'une crise larvée, qui se transforme ensuite en crise ouverte. Le secteur devient donc plus sensible aux phénomènes globaux³⁶⁰. La réduction de la demande est forte, mais elle touche moins les entreprises de second œuvre. La contraction du volume de l'emploi salarié n'en reste pas moins importante. Pour la première fois depuis la guerre, les effectifs du secteur cessent d'augmenter, contrairement à ceux de l'industrie³⁶¹. C'est ainsi à partir de 1970 que les effectifs de Schneider et Cie commencent à décroître (cf. tableau supra). Cette baisse est d'abord légère, puisque les effectifs restent tout de même de 171 personnes en 1975³⁶². Elle est ensuite plus forte : les effectifs de 1980³⁶³ sont ainsi similaires à ceux de 1965, à savoir 138 personnes.

Le recrutement du personnel de Schneider et Cie se fait à la fois par Jean Schneider, mais aussi et surtout par les chefs de chaque service de l'entreprise. Jean Schneider dit en effet qu'il a recruté au début, mais pas longtemps. Jean Schneider ajoute : « Et après, c'était chaque chef de service qui recrutait. Moi, je ne m'en occupais pas. C'était eux qui recrutaient directement, et je voyais parfois la personne une fois ou deux. Mais je leur faisais confiance. Et la personne embauchée travaillait avec le chef de service, donc c'était lui le principal intéressé. Donc si cette personne lui convenait, j'étais d'accord. Donc 9 fois sur 10, je suivais. Ce n'était pas moi qui recrutais »³⁶⁴. La chef comptable de l'époque confirme que c'est elle qui recrute le

³⁵⁷ Institut national de la statistique et des études économiques (France), *Emploi, qualification et croissance dans l'industrie : 4. Ensemble de l'industrie, énergie, industries agricoles et alimentaires, bâtiment-travaux publics*, Paris : INSEE, 1979, 228 p., p. 198.

³⁵⁸ Fiches de payes de décembre 1970.

³⁵⁹ Entretien : René PEGORARO, le 30 juin 2010.

³⁶⁰ CAMPINOS M., Centre d'études et de recherches sur les qualifications (France), op. cit., p. 24.

³⁶¹ CAMPINOS M., Centre d'études et de recherches sur les qualifications (France), op. cit., p. 75.

³⁶² Fiches de payes de décembre 1975.

³⁶³ Fiches de payes de décembre 1980.

³⁶⁴ Entretien : Jean Schneider, le 21/01/2011.

personnel de la comptabilité : « je soumettais mon choix à Jean Schneider avant, mais il me faisait confiance. C'est moi qui cherchais les personnes »³⁶⁵.

Un type d'archives spécifiques a permis de connaître plus d'indications sur les personnes qui travaillent pour Schneider et Cie à cette époque. Il s'agit des cartes individuelles du personnel. Ces cartes, classées par année et regroupées dans un petit carton, couvrent la période 1966-1977 sans interruption. Elles contiennent les informations suivantes : nom, adresse, année de naissance, lieu de naissance, date d'entrée dans l'entreprise, date de sortie de l'entreprise, métier exercé. Cependant, elles ne concernent surtout que les personnes qui ont travaillé moins d'une année dans l'entreprise. L'autre source utilisée est un classeur des fiches d'embauches du personnel de la société pour l'année 1972. Ces fiches d'embauches contiennent les informations suivantes : nom, prénom, date d'entrée, date de sortie, adresse actuelle, année de naissance, lieu de naissance (et département), nationalité, profession, catégorie, échelon, salaire horaire de base, permis de conduire, précédent employeur, date de débauche, emploi tenu auparavant. Pour les travailleurs étrangers, des indications sont données en plus concernant leur carte d'identité et leur carte de travail.

Concernant l'origine géographique des salariés de Schneider et Cie, il apparaît très logiquement que les salariés proviennent des communes voisines de Viry-Châtillon et de Juvisy-sur-Orge. Ainsi, sur les 1 039 personnes embauchées entre 1966 et 1977, 175 personnes viennent de Viry-Châtillon, 101 de Grigny, 69 de Morsang, 66 d'Athis-Mons, 52 de Draveil, 47 de Savigny, 46 de Ris Orangis, 45 de Juvisy³⁶⁶. Les autres villes regroupent des chiffres moins significatifs. Elles restent proches de Viry-Châtillon, en Essonne, ou dans les départements limitrophes.

Pour l'origine professionnelle, il s'agit essentiellement de personnes qui exercent auparavant des métiers similaires à celui exercé ensuite à Schneider et Cie, à savoir des métiers du second œuvre ; ou bien, de premiers emplois suite à la fin d'une école d'apprentissage³⁶⁷. C'est Gisèle Tessier qui reçoit les apprentis à l'époque.

Entretien : Gisèle Tessier.

« G.T. : Quand des apprentis se présentaient, c'était toujours moi qui les recevais, et je faisais leur contrat d'apprentissage. Les enfants étaient présentés par les parents. Ça marchait ou non.

³⁶⁵ Entretien : Gisèle Tessier, le 16/07/2010.

³⁶⁶ Cartes individuelles du personnel de Schneider et Cie, de 1966 à 1977.

³⁶⁷ Fiches d'embauches du personnel de Schneider et Cie, de 1972.

C'était souvent des jeunes en difficulté scolaire. Celui qui voulait se donner la peine pouvait se faire une carrière.

Int. : Parmi les apprentis embauchés, y-avait-il des enfants d'ouvriers qui travaillaient pour Schneider et Cie ?

G.T. : Oui, c'est arrivé, mais c'était peu fréquent. Ce n'était pas la majorité des cas. Ça se faisait plutôt par le bouche à oreille. Les familles venaient pour se renseigner. Mais on n'avait le droit qu'à un certain nombre d'apprentis. Je crois qu'on avait un quota de 10 apprentis. Il y a des apprentis qui restaient chez Schneider et d'autres qui partaient ensuite »³⁶⁸.

La structure par âge révèle ainsi qu'une forte proportion de jeunes (15 à 39 ans) travaille dans le bâtiment³⁶⁹. L'âge médian des personnes embauchées chez Schneider et Cie entre 1966 à 1977 est en effet de 23 ans³⁷⁰.

Ensuite, une autre information sur les personnes qui travaillent pour l'entreprise à cette époque, concerne les étrangers. Le BTP est alors largement utilisateur de cette main-d'œuvre en France. En 1980, il y a plus de 300 000 travailleurs étrangers dans le secteur. C'est donc dans les entreprises du bâtiment que l'on trouve l'utilisation la plus massive des travailleurs immigrés en valeur absolue comme en valeur relative³⁷¹. Plusieurs phases dans l'immigration des travailleurs peuvent être délimitées. Tout d'abord, de 1955 à 1965, l'immigration spontanée prend son essor. Ensuite, de 1965 à 1975, cette immigration devient contrôlée. Enfin, de 1976 à 1989, il y a la volonté d'une immigration toujours rationnelle et contrôlée³⁷².

Les étrangers dans le bâtiment de la région parisienne sont au nombre de 100 000 au 1^{er} février 1968, soit 38 % de la main-d'œuvre du bâtiment. L'importance des effectifs de travailleurs immigrés varie selon les corps d'Etat. C'est dans les entreprises du second œuvre qu'ils sont le moins nombreux. Mais leur importance numérique a crû dans tous les corps d'Etat sans exception.

³⁶⁸ Entretien : Gisèle Tessier, le 16/07/2010.

³⁶⁹ JACQUIN DE MARGERIE A., BAZELAIRE F., op. cit., p. 35.

³⁷⁰ Cartes individuelles du personnel de Schneider et Cie, de 1966 à 1977.

³⁷¹ France. Programme Emploi et valorisation des métiers du bâtiment, Centre d'études et de recherches sur les qualifications, *Le BTP en Europe : structures industrielles et marché du travail : Europe et chantiers : actes du colloque des 28 et 29 septembre 1988*, Paris-La Défense : Ed. Plan Construction et architecture, 1991, 484 p., p. 73.

³⁷² CROLA J.F., GUILLERME A., op. cit., p. 89-111.

Tableau 22 : Travailleurs immigrés de la région parisienne en 1957 et 1968 (en pourcentage des effectifs utilisés par les corps d'Etat).

Branches	1 ^{er} FEV 57	1 ^{er} FEV 68
Gros œuvre	41,4 %	58,4 %
Bois	14,6 %	22,9 %
Couv. Plomberie	10 %	16,4 %
Métal	12,5 %	17,1 %
Inst. Thermiques	18,4 %	20,2 %
Peinture, vitrerie	21 %	32 %
Electricité	9 %	14,2 %
Ensemble	27,5 %	38,1 %

Source : chiffres de la caisse des congés de la région parisienne. Les chiffres ne concernent que l'ex-Seine et l'ex-Seine-et-Oise au 1^{er} février 1968.

Schneider et Cie embauche 26 travailleurs immigrés en 1972, sur les 125 personnes embauchées cette année-là³⁷³. Ils sont majoritairement Algériens (13 personnes), puis Portugais (7 personnes). Il y a également 3 Espagnols, 2 Mauriciens et 1 Allemand. Pour les Algériens, un accord franco-algérien du 27 décembre 1968, relatif à la circulation, à l'emploi et au séjour en France des ressortissants algériens, oblige les Algériens entrés postérieurement au 1^{er} janvier 1969 à posséder une carte ONAMO (Office national algérien de la main-d'œuvre)³⁷⁴. Pour les Portugais, les entreprises peuvent obtenir une procédure de régularisation exceptionnelle. Enfin pour le personnel ressortissant d'un Etat membre de la CEE, l'entreprise a toutes les libertés pour l'embaucher³⁷⁵.

Enfin, parmi l'ensemble des effectifs, on constate la quasi-absence des femmes dans le bâtiment. Celles-ci sont surtout présentes parmi les employées et presque inexistantes chez les ouvriers (cf. tableau infra).

³⁷³ Fiches d'embauches du personnel de Schneider et Cie, de 1972.

³⁷⁴ Fédération parisienne du bâtiment et des activités annexes, *L'emploi des étrangers dans le bâtiment*, op. cit., p. 11.

³⁷⁵ Ibid.

Tableau 23 : L'emploi féminin dans les catégories socioprofessionnelles (en %), de 1962 à 1974³⁷⁶.

	Employés	Ouvriers	Ensemble
1962	51.7	0.6	2.9
1963	49.8	0.5	2.9
1964	53.5	0.5	2.9
1965	53.9	0.4	3.0
1966	54.9	0.5	2.9
1967	57.1	0.5	2.5
1968	55.8	0.5	3.4
1969	59.0	0.5	3.4
1970	60.4	0.5	3.5
1971	62.4	0.6	3.8
1972	58.7	0.6	3.9
1973	62.6	0.6	4.3
1974	64.4	0.6	4.4

Source : DAS. (Chiffres non significatifs pour les cadres supérieurs et les cadres moyens).

Cette absence se constate effectivement à Schneider et Cie : aucune femme ne fait partie des effectifs ouvriers (sauf si l'on compte la femme de ménage)³⁷⁷. L'explication provient à la fois de la mobilité de la main d'œuvre, inhérente aux procédés de construction, et à la fois de la pénibilité du travail³⁷⁸.

Une autre approche des salariés de Schneider et Cie peut être réalisée à partir des métiers et de leur répartition. Une première répartition peut se faire entre le personnel de bureau et le personnel de chantier.

³⁷⁶ Institut national de la statistique et des études économiques (France), *Emploi, qualification et croissance dans l'industrie...*, op. cit., p. 207.

³⁷⁷ Cartes individuelles du personnel de Schneider et Cie, de 1966 à 1977.

³⁷⁸ Institut national de la statistique et des études économiques (France), *Emploi, qualification et croissance dans l'industrie...*, op. cit., p. 206.

Tableau 24 : Répartition du personnel de Schneider et Cie entre personnel de bureau et personnel de chantier, entre 1965 et 1980³⁷⁹.

	Total des employés.	Personnel de :			
		Bureau	% du total.	Chantier	% du total.
1965	139	17	12,2	122	87,8
1970	181	26	14,4	155	85,6
1975	171	34	19,9	137	80,1
1980	138	28	20,3	110	79,7

L'évolution que connaît le personnel de la société se caractérise par une baisse progressive et constante du poids relatif du personnel de chantier et de la croissance du personnel de bureau. En 1980, il y a ainsi environ 20 % de personnel de bureau pour environ 80 % de personnel de chantier, ce qui représente un taux d'encadrement assez élevé dans le bâtiment, et plus encore pour le second œuvre³⁸⁰. La diminution du poids relatif des ouvriers s'accompagne en fait du développement des emplois liés aux fonctions d'étude et de préparation du travail, ainsi que de l'encadrement de la production³⁸¹.

Les entreprises adaptent en effet leur structure de manière plus rationnelle, et accordent une plus grande importance à leur service technico-commercial ainsi qu'à leur bureau d'études³⁸². La période se caractérise en effet par « le développement des bureaux d'étude des grandes et moyennes entreprises du bâtiment dû à la rupture technique introduite par la croissance de la taille des ouvrages nécessitant calculs et études auparavant inutiles dans le système traditionnel plus empirique »³⁸³. Il y a donc un accroissement des besoins en ingénieurs du BTP, en métteurs, et en dessinateurs, techniciens-dessinateurs.

Daniel NICOLAS, présent dès 1967 dans l'entreprise, raconte ainsi que : « La structure technique a commencé à se faire à cette époque-là. L'entreprise embauchait toujours des personnes sorties d'école. Auparavant, c'était surtout des personnes de chantier qui étaient conducteurs de travaux, et qui se débrouillaient tant bien que mal à faire les exécutions, en faisant faire des plans à droite ou à gauche. Mais le niveau des plans n'était pas très évolué. J'ai passé quelques années à faire ce travail. Mais comme j'étais le dernier arrivé, bien souvent je faisais le grouillot. Je faisais ce qu'on me demandait de faire. [...] Mais je n'ai plus de plans de

³⁷⁹ Fiches de payes des mois de décembre 1965, 1970, 1975 et 1980.

³⁸⁰ DAFSA (1959-2000), op. cit., p.27.

³⁸¹ CAMPINOS M., op. cit., p. 219.

³⁸² HAYAT-LEGRAND C., WEIL G., op. cit., p. 30.

³⁸³ CAMPINOS M., Centre d'études et de recherches sur les qualifications (France), op. cit., p. 206.

cette époque. Ils étaient beaux. Je les faisais à la main. J'étais le premier à faire des plans de fabrication de chaufferie »³⁸⁴.

Si le personnel de chantier baisse en poids relatif dans l'ensemble des effectifs de Schneider et Cie, il reste néanmoins le plus important en valeur absolue. L'entreprise n'emploie pas des ouvriers d'un seul corps d'état du second œuvre. Il est donc possible de distinguer plusieurs catégories à l'intérieur du personnel de chantier.

Tableau 25 : Répartition du personnel de chantier de Schneider et Cie, de 1965 à 1980³⁸⁵.

	Total	Chefs de chantier	Plombiers	Chauffagistes	Couvreurs	Apprentis	Manœuvres	Electriciens	Autres
1965	122	8	47	23	8	25	7		3
1970	155	7	72	32	12	9	17		6
1975	137	4	64 + 5	39	14	4			7
1980	110	5	52 + 2	26	10	5		3	7

On s'aperçoit ainsi que la structure globale des effectifs de chantier varie assez peu. Les plombiers sont les plus nombreux. Pour 1975, le nombre pour la colonne « plombiers », 64 + 5, signifie qu'il y a 64 plombiers et 5 plombiers-chauffagistes. Les deux métiers de plombier et chauffagiste sont en effet assez proches, et l'évolution consiste à faire exercer les deux métiers aux mêmes personnes. Cela constitue donc une rupture avec la période précédente, durant laquelle plombiers et couvreurs étaient plus proches. Les livres de payes les rassemblent néanmoins toujours sous la même catégorie³⁸⁶. Cependant, Jean Schneider affirme bien que la couverture est dissociée, « car le métier de couvreur est vraiment un métier à part »³⁸⁷. En valeur absolue, après les plombiers (héritage du début de l'artisanat de couverture-plomberie), ce sont donc les chauffagistes qui arrivent, puis les couvreurs. Enfin, à partir de 1980, il y a l'apparition des électriciens dans l'entreprise. La colonne « autres » regroupe : le magasinier, le mécanicien, et parfois quelques autres emplois, par exemple : chauffeur et maçons en 1970³⁸⁸.

Enfin, une nouvelle classification apparaît aussi à cette époque, relative aux qualifications des ouvriers. La classification établit des équivalences entre un niveau de savoir-faire reconnu (expérience de travail, formation scolaire, etc.) et un niveau de rémunération. « L'axe autour duquel s'ordonne l'identité professionnelle est alors celui de la qualification. La

³⁸⁴ Entretien : Daniel Nicolas, le 28/04/2010.

³⁸⁵ Fiches de payes des mois de décembre 1965, 1970, 1975 et 1980.

³⁸⁶ Livres de payes de 1964 à 1980.

³⁸⁷ Entretien : Jean Schneider, le 29/06/2010.

³⁸⁸ Fiches de payes de Schneider et Cie de décembre 1970.

figure identitaire centrale n'est plus tant celle du compagnon traditionnel, mais plutôt celle de l'ouvrier qualifié »³⁸⁹. Cependant, dans la pratique, « les acteurs professionnels tendent à confondre les deux, un bon compagnon étant un ouvrier parfaitement qualifié, connaissant bien son métier »³⁹⁰. On connaît les qualifications des ouvriers de Schneider et Cie en 1975.

Tableau 26 : Qualifications des ouvriers de Schneider et Cie en 1975³⁹¹.

Qualifications	OM	OS1	OS2	OS3	OQ1	OQ2	OQ3	OHQ	CE1	CE2
Nombre	2	7	11	9	13	12	24	36	9	1

On remarque ainsi que l'entreprise emploie surtout du personnel qualifié, voire très qualifié. Ces qualifications sont les suivantes³⁹² :

- OM : ouvrier manœuvre. Personnel de simple exécution, sans responsabilité, effectuant des tâches auxiliaires ou des manutentions ne nécessitant pas de spécialisation, ni d'adaptation préalable.
- OS : ouvrier spécialisé. Personnel effectuant des travaux simples nécessitant une spécialisation ou une adaptation préalable, sans initiative particulière de formation professionnelle.
 OS1 : ouvrier spécialisé 1^{er} échelon. Echelon supprimé en 1979.
 OS2 : ouvrier spécialisé 2^{ème} échelon. Ouvrier effectuant des travaux nécessitant une spécialisation dans son emploi ou assistant un ouvrier qualifié.
 OS3 : ouvrier spécialisé 3^{ème} échelon. Ouvrier effectuant des travaux nécessitant une spécialisation dans son emploi ou assistant un ouvrier qualifié.
- OQ : ouvrier qualifié. Personnel effectuant des travaux pouvant appeler des initiatives et nécessitant des connaissances acquises par formation professionnelle ou pratique équivalente.
 OQ1 : ouvrier qualifié 1^{er} échelon. Ouvrier effectuant, selon les directives, les travaux simples de sa catégorie, pouvant prendre les initiatives nécessaires à leur exécution.

³⁸⁹ France. Programme Emploi et valorisation des métiers du bâtiment, *Métiers du bâtiment, vers de nouveaux profils professionnels*, Paris : Plan construction et architecture, 1989, 51 p., p. 43-44.

³⁹⁰ Ibid.

³⁹¹ Fiches de payes de Schneider et Cie de décembre 1975.

³⁹² Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment, *La gestion de la petite entreprise du bâtiment : t.3. L'organisation administrative*, op. cit., p. 102.

OQ2 : ouvrier qualifié 2^{ème} échelon. Ouvrier possédant une technique déterminée effectuant, selon les directives, des travaux courants avec initiatives.

OQ3 : ouvrier qualifié 3^{ème} échelon. Ouvrier effectuant des travaux nécessitant une spécialisation dans son emploi ou assistant un ouvrier qualifié.

OHQ : ouvrier hautement qualifié. Ouvrier qualifié, possédant par formation et expérience une parfaite maîtrise de son métier, effectuant les travaux les plus délicats dans sa spécialité.

CE : ouvrier de classe exceptionnelle, CE1 : 1^{er} échelon, CE2 : 2^{ème} échelon.

Les ouvriers sans qualifications commencent donc d'abord comme apprentis, puis, avec l'expérience, ils gravissent les différents échelons. René Pégoraro dit ainsi : « Il y avait des apprentis. On les prenait dans les écoles. On avait des manœuvres, qui faisaient tous les boulots, comme boucher les trous, etc. Après, il y avait l'ouvrier spécialisé et l'ouvrier hautement qualifié, et les chefs de chantier. Et ça marchait très bien. Un ouvrier qualifié sait tout faire, même mener les hommes. Alors qu'un ouvrier spécialisé, il sait faire son métier, mais ce n'est pas un meneur d'hommes »³⁹³. Gualter NUNES, présent dans l'entreprise à partir de 1976, raconte également: « J'ai commencé comme apprenti. J'ai gravi les échelons rapidement, puisqu'à 19 ans, quand je suis rentré chez Schneider, j'étais déjà OQ3. Et quelques années après, à 26 ans, j'étais OHQ, et vers 27-28 ans, j'étais chef d'équipe. Et aujourd'hui, je suis contremaître »³⁹⁴.

Les caractéristiques des effectifs de Schneider et Cie sont donc désormais connues pour cette époque. Il convient alors de voir quelles sont les conditions de travail de ces personnes.

³⁹³ Entretien : René Pégoraro, le 30/06/2010.

³⁹⁴ Entretien : Gualter Nunes, le 23/07/2010.

Les conditions de travail.

Pour connaître les conditions de travail de la période 1957 – 1980, quatre tableaux ont été établis à partir des fiches de payes des mois de décembre, pour les années 1965, 1970, 1975 et 1980. Ces tableaux comprennent les informations suivantes : noms, métiers, salaire brut, salaire net, nombre d'heures normales et supplémentaires, paniers, outillage, indemnités, transport, et acomptes. Le choix de faire une analyse de ces données tous les cinq ans est dicté par la lourdeur des traitements à effectuer, due aux effectifs importants de la société pour cette période. C'est aussi pour cette raison que ces tableaux figurent en annexes. L'analyse ne commence qu'à partir de 1965, année à partir de laquelle les fiches de payes sont réalisées par mécanographie. Les fiches de payes écrites à la main sont retrouvées pour 1964, mais pas auparavant. D'autre part, les livres de payes ne contiennent pas autant d'informations que les fiches de payes et ne sont donc pas utilisés. La première donnée concerne les salaires et les taux horaires.

Tableau 27 : Salaires bruts et taux horaires des heures normales chez Schneider et Cie de 1965 à 1980 (exprimés en francs constants 1990)³⁹⁵.

	BRUT			Taux horaire heures normales		
	Médiane	Minimum	Maximum	Médiane	Minimum	Maximum
1965	7120	1210	18626	24	5	35
1970	6971	1235	22919	28	7	38
1975	7567	1071	37220	35	10	80
1980	8516	1917	35269	40	8	93

Le taux horaire médian pour les heures normales augmente constamment et progressivement entre 1965 et 1980. Jean Schneider affirme que « les salaires ont toujours été au-dessus de la moyenne. Il fallait conserver les bons ouvriers parce qu'à cette époque-là, il n'y avait pas de chômage. En face, il y avait un concurrent, ils partaient le matin, et à la fin de la journée ils étaient là-bas, ça allait vite »³⁹⁶. Il n'apparaît pas une hausse sensible des salaires consécutive aux grèves de mai-juin 1968 et à ses conséquences. Le renchérissement important des coûts de la main-d'œuvre dans le BTP à l'issue des accords de Grenelle³⁹⁷ n'affecte donc pas

³⁹⁵ Fiches de payes des mois de décembre 1965, 1970, 1975 et 1980.

³⁹⁶ Entretien : Jean Schneider, le 21/01/2011.

³⁹⁷ CARON F., op. cit., p. 269.

réellement Schneider et Cie. « Ça n'a pas entraîné une hausse systématique des salaires »³⁹⁸. Les grèves de 1968 ont été peu importantes dans l'entreprise et sans revendications particulières. Le BTP est d'ailleurs un secteur relativement peu affecté par les conflits du travail³⁹⁹. Jacques Lévêque et Jean Schneider racontent cet épisode de la vie de l'entreprise.

Entretien : Jacques Lévêque.

« Int. : Vous m'avez parlé de 1968, ça s'est passé comment ici ? »

Jacques Lévêque : Oh ! ... On a eu pas mal de difficultés pour avoir le fuel, l'essence. Il y a eu ici des petites manifs. Il y avait le local de la CGT qui était en face et ils avaient sollicité ici, ils venaient avec des banderoles. Mais en règle générale, ça ne s'est pas trop mal passé. On n'a pas défilé.

Int. : Il y a eu beaucoup de grévistes ?

J.L. : Non. On restait ici, comme il y avait pas de moyen de se déplacer, il n'y avait pas d'essence. Avant il y avait peut-être une dizaine de véhicules, chaque compagnon avait quand même sa voiture. Donc dans les 10, il n'y en avait peut-être que 2 qui avaient la possibilité de rouler. La direction avait quand même limité plus ou moins les déplacements. L'essence, il fallait la garder pour les cas les plus extrêmes. Bon, il y a eu un noyau de gars ici, qui ont plus ou moins manifesté. Ça n'a pas fait trop de bruit.

Après, nous on avait fabriqué un syndicat plus ou moins autonome, propre à Schneider. J'avais été délégué d'ailleurs, avec P. On était 3 ou 4. Ça n'a pas duré longtemps.

Int. : Et ce syndicat avait quel but ?

J.L. : Eh bien, se mettre au goût du jour. Et s'il y a des gens mécontents, ils sauront à qui s'adresser pour faire des doléances éventuelles. Dans ces cas-là, il y a toujours des gars qui disent : « faut suivre » ou « il ne faut pas suivre ». Les revendications, ça existera toujours.

Mais en règle générale, ça s'est bien passé, mis à part pour l'essence, parce que pour les déplacements ... On travaillerait dans une usine, sédentaire, comme dans un local, ce serait différent, mais nous, les chantiers, il faut y aller, ce ne sont pas les chantiers qui viennent. Les moyens pour y aller, il n'y en avait presque plus, et bien on restait là. Alors, au début, on faisait

³⁹⁸ Entretien : Jean Schneider, le 21/01/2011.

³⁹⁹ France. Programme Emploi et valorisation des métiers du bâtiment, Centre d'études et de recherches sur les qualifications, *Le BTP en Europe...*, op. cit., p. 75.

des nettoyages, il y avait toujours quelque chose à faire ici. Et puis après, petit à petit, ça s'est remis dans l'ordre »⁴⁰⁰.

Entretien : Jean Schneider.

« *Int. : Ensuite, j'aimerais vous parler d'un moment assez particulier quand même, c'est mai 1968. Comment est-ce que ça s'est passé ici ?*

Jean Schneider : Ça s'est très bien passé. Dans l'entreprise, tout le monde se connaissait. Il y avait eu un rassemblement devant l'entreprise. Je suis venu et j'ai demandé s'il y avait un problème, ce qui se passait, ce qu'ils voulaient faire. Mais non, tout le monde a repris son travail. Il y a eu très peu de grévistes, un ou deux. Mais les personnes étaient contrées tout de suite par les contre-grévistes.

J'avais quand même réfléchi, à l'époque, j'avais une voiture américaine, une mustang, alors ce jour-là, je ne suis pas venu avec, je l'avais laissée chez moi et je suis venue avec le 2CV de ma femme.

Les grévistes distribuaient des tracts de la CGT, en disant que je payais mal les femmes de l'entreprise, alors que dans l'entreprise, il y avait trois femmes. Et donc on rigolait. Et les personnes qui distribuaient ces tracts, c'étaient les plus mauvais ouvriers. Alors, ils ont mal été compris. Ce qui fait qu'en contrepartie, il y a des personnes de l'entreprise qui ont monté un syndicat, un contre-syndicat, parce qu'il fallait un syndicat dans l'entreprise. Mais c'était des bons ouvriers. De ce côté-là, ça s'est bien passé, je n'ai pas eu de soucis »⁴⁰¹.

L'analyse des fiches de payes des mois de mai et juin 1968 confirment ces propos. En effet, sur les 125 personnes présentes en mai 1968⁴⁰², seules 9 personnes font grève⁴⁰³, ce qui est très peu. Parmi ces 9 personnes, 7 sont plombiers (dont 1 apprenti) et 2 monteurs. Ils se sont majoritairement mis en grève pendant deux semaines (c'est aussi le maximum).

Il n'y a donc pas eu de conséquences importantes sur les salaires dues aux événements de mai-juin 1968 à Schneider et Cie. Une évolution est cependant réalisée à partir de 1972. En effet, l'annexe 3 de l'Accord National oblige, à compter du 1^{er} janvier 1972, l'établissement des salaires des ouvriers du bâtiment au mois. Avant la mise en application de cet accord, l'ouvrier est en effet payé à la semaine ou à la quinzaine, en fonction des heures effectivement

⁴⁰⁰ Entretien : Jacques Lévêque, le 06/12/2010.

⁴⁰¹ Entretien : Jean Schneider, le 21/01/2011.

⁴⁰² Fiches de payes de Schneider et Cie, de mai 1968.

⁴⁰³ Fiches de payes de Schneider et Cie, de juin 1968.

accomplies pendant la période considérée⁴⁰⁴. Le tâcheronnat n'a d'ailleurs pas totalement disparu, malgré les décrets qui le limitent étroitement en 1935 et 1937⁴⁰⁵. Des annotations de travail à la tâche sont en effet retrouvées sur les différentes fiches de payes de Schneider et Cie. Jean Schneider dit ainsi que « les ouvriers travaillaient beaucoup à tâche à une époque. Même les ouvriers de Schneider. Bien souvent, comme on faisait beaucoup de logements, je m'arrangeais avec eux, je leur disais qu'ils avaient tant par logement, et ils faisaient leur travail »⁴⁰⁶.

Le passage des salaires à la semaine, puis à la quinzaine et enfin au mois a été plutôt bien perçu par les ouvriers de Schneider et Cie, selon Jean Schneider, grâce aux acomptes qui leur sont quand même donnés⁴⁰⁷. Ce passage des salaires au mois s'accompagne dans l'entreprise du passage des fiches de payes à la mécanographie. Celle-ci arrive en 1965 à l'entreprise, puisque c'est à partir de cette année-là que les fiches de payes en longueur sont retrouvées (« Les fiches de paye en longueur, c'étaient les fiches de paye faites avec la mécanographie »⁴⁰⁸). Gisèle Tessier explique avec détails ces changements, qui n'ont pas été sans difficultés.

Entretien : Gisèle Tessier.

« *Int. : Votre métier a-t-il évolué ?*

G.T. : Oui, le métier a évolué, grâce à monsieur Schneider. Au départ, madame Schneider faisait les payes. On les faisait à la main. Ensuite, quand elle a su que je savais les faire, c'est moi qui me suis mise à les faire. Ça a duré très longtemps. On faisait les payes à la quinzaine. Mais je trouvais que c'était trop. Alors, on en a parlé avec Jean Schneider et on a mis les payes au mois. Ça n'a pas été facile parce qu'il fallait le faire accepter aux ouvriers. Et ils n'aimaient pas trop ça, parce qu'ils avaient leurs habitudes. Et quand on a voulu mettre les payes au mois, ça a été tout un scandale. Mais, on leur donnait quand même des acomptes toutes les semaines. Tout ça, ça a demandé un certain temps. Ça ne s'est pas fait en un an.

Ensuite, nous nous sommes mis à la mécanographie. Je ne pouvais plus tout faire toute seule. Il y a donc une autre personne qui a été embauchée. La mécanographie se faisait sur la machine OBBO. Auparavant, la trésorerie était entièrement faite sur des livres (des exacompta). C'était

⁴⁰⁴ Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment, *La gestion de la petite entreprise du bâtiment : t.3. L'organisation administrative*, op. cit., p. 102.

⁴⁰⁵ CROLA J.F., GUILLERME A., op. cit., p. 9-37.

⁴⁰⁶ Entretien : Jean Schneider, le 21/01/2011.

⁴⁰⁷ Ibid.

⁴⁰⁸ Entretien : Gisèle Tessier, le 16/07/2010.

autre chose. Avec la machine OBBO, on a pu mettre la trésorerie sur de grands tabulateurs, sur des grands rouleaux. On a aussi passé les payes sur ce mécanisme. Il fallait saisir les payes puis perforer les bandes, qui s'enroulaient sur une bobine. Et après, il fallait la relire pour pouvoir éditer le bulletin de salaire et faire le journal des salaires. C'était très long et très compliqué. Mais c'était déjà une évolution pour l'époque. Il faut voir que le nombre d'ouvriers augmentait d'année en année, et qu'il y avait donc de plus en plus de payes à faire. Ça représentait donc un travail de plus en plus important. C'est pareil pour la trésorerie où le nombre de fournisseurs, qui devenaient de plus en plus importants également. Et on gérait tout : les fournisseurs, les clients, les payes... Et donc, la mécanisation avec la machine OBBO, c'était quelque chose de très bien, mais c'est vite devenu un système dépassé. [...]

Je me souviens que Jean Schneider m'avait donné un pouvoir pour aller en formation. Je suis allée au séminaire de formation, pour écouter la personne qui vendait son matériel et son logiciel. Pour elle, on partait d'un salaire brut, duquel on déduisait les charges sociales, et on arrivait au salaire net. Je n'étais pas seule au séminaire. J'y étais allée avec la comptable de monsieur Duraud. A la fin du séminaire, nous avons un tas de questions à poser. On a dit : « C'est bien gentil d'avoir un salaire brut, mais vous y arrivez comment à ce salaire brut ? ». Nous, pour les salaires, on avait un tas de détails, de paniers, de frais de déplacement : tout un tas de choses. Mais la personne qui faisait le colloque ne savait pas nous répondre, car elle n'avait jamais entendu parler de ça.

Jean Schneider a été obligé de faire venir des programmeurs qui ont étudié tout ce qu'il fallait mettre pour faire les salaires. Ça a été une vraie galère ! Bien sûr, on y est arrivé, mais après des erreurs, et il a fallu de la patience. Le programme n'acceptait pas toujours ce qu'on voulait y mettre. C'était ça le vrai problème. Ça a été très difficile et compliqué. [...]

J'ai retrouvé des vieux bulletins de salaire, mais je ne sais pas qui écrivait ça.

Int. : C'était écrit à la main ?

G.T. : Oui. Mais moi aussi quand je faisais les salaires, j'écrivais encore à la main sur des petits carnets. C'étaient des carnets qu'on achetait. On écrivait le nom, le numéro de sécurité sociale, l'adresse du salarié, les chiffres, tout le détail : tout était écrit à la main. Et on mettait un coup de tampon de la société dans le bas de la feuille, pour savoir d'où elle émanait. [...]

C'est aussi moi qui transportais l'argent, parce qu'à l'époque, on payait en liquide. On ne donnait pas la paye en chèque. Alors ce n'était pas toujours drôle parce que je me promenais dans les rues de Juvisy avec des sommes assez importantes. Après, on en a parlé avec monsieur Schneider. On s'est dit qu'on n'allait pas toujours continuer à transporter de l'argent comme ça dans les rues, et sortir d'une banque avec une mallette pleine d'argent. Après, on a donné des chèques. Mais il a fallu le faire accepter aux ouvriers. Et le monde du bâtiment, c'est un milieu particulier. Ils n'acceptaient pas ces choses-là. Il leur fallait de la monnaie trébuchante, comme on dit. Quand on leur a dit qu'il fallait qu'ils ouvrent un compte en banque et qu'on allait leur donner des chèques, ça a été difficile. Ça n'a pas été catastrophique mais il y a eu des petits tiraillements »⁴⁰⁹.

Il faut enfin ajouter que le système des primes existe toujours, comme pour la période précédente.

Entretien : Gisèle Tessier.

« Int. : Je vais revenir sur les fiches de paye. Sur les fiches de paye des ouvriers, il y a énormément d'indications. Quelle était la différence entre les primes de trajet, de déplacement et de transport ? »

G.T. : C'était en fonction du lieu où les ouvriers allaient, en fonction du kilométrage de l'entreprise aux chantiers. Il y avait des tarifs, et ce n'était pas nous qui les établissions, qu'on devait appliquer au nombre de déplacements faits par l'ouvrier. Un ouvrier pouvait avoir à la fois la prime de transport et celle de déplacement. Le déplacement, c'est si l'ouvrier était transporté dans la voiture de l'entreprise. Et le transport c'était pour le chauffeur. Il avait droit à une autre prime, parce qu'il conduisait la voiture pour emmener des ouvriers. Les autres n'avaient que le déplacement. C'était le système. Par exemple, s'ils allaient toute une semaine à tel endroit, il y avait tant de déplacements à tel tarif, avec tant de transport à tant.

C'est pour cela que les fiches de paye sont très volumineuses. Il faut faire apparaître les différentes sources de tarifs. C'est pour ça que lorsqu'on a expliqué tout ça au programmeur, il a été perdu. Ce système, ça existe dans tout ce qui est bâtiment, aussi bien la couverture, plomberie, chauffage comme chez Schneider, que la peinture, les revêtements de sol chez Duraud. Et tout ça, les gars y tenaient, parce que ça leur faisait un revenu complémentaire.

⁴⁰⁹ Ibid.

Il y avait la prime de panier aussi. C'était tant par jour, en fonction du nombre de jours travaillés. Ce n'était pas compliqué à faire »⁴¹⁰.

La seconde donnée à analyser, après les salaires, concerne les horaires de travail. Jacques Lévêque se souvient des nombreuses heures supplémentaires qu'il effectuait alors.

Entretien : Jacques Lévêque.

« Int. : Ensuite, par rapport aux conditions de travail, vous avez un peu parlé du rythme de travail tout à l'heure, est-ce que vous faisiez beaucoup d'heures supplémentaires ? »

J.L. : Oui. D'ailleurs pour l'anecdote, moi j'avais dit à mes parents : « bon je ne paie pas la pension, je vous donne ma paie, mais les heures supplémentaires je me les garde ». Et je faisais plus en prix en heures supplémentaires que le salaire de base. Déjà, sur les heures du samedi, c'était majoré. De mémoire je crois que c'était 25% au-dessus des 40 heures, 50% au-dessus des 48 heures, et 100% après. Alors, quand vous travaillez du lundi au vendredi, ça fait 50 heures déjà, y avait 2 heures à 25%, vous travaillez le samedi 10 heures, donc il y avait 6 heures à 25% et le reste c'était à 50%. Les heures supplémentaires, c'était intéressant.

Int. : Et vous les faisiez toutes les semaines ?

J.L. : Oui. On travaillait 10 heures par jour. Et ça jusqu'en 1968, à la suite des grèves, ils avaient réduit les heures. On ne travaillait qu'un samedi sur deux. Mais on avait toujours un samedi 10 heures. Ça alternait entre un samedi repos et un samedi travaillé. Ensuite, je suis parti à l'armée. Quand je suis revenu, après, il n'y avait plus le samedi. On a travaillé le samedi matin. Après, plus du tout. Et puis, petit à petit les horaires ont diminué.

Int. : Et s'il y avait un dépannage le samedi ou le dimanche, vous pouviez être envoyé pour le faire ?

J.L. : Oui. Il y avait une permanence. La permanence, on la faisait systématique, jusqu'à un moment où on avait dit (c'était CITAREL, avec l'accord de la direction bien sûr) qu'on ne la ferait plus. Parce qu'on faisait les dépannages le samedi, mais il y en avait où il n'y en avait pas. Alors payer un dépanneur, et qu'il n'y ait pas de retour ... Ça doit se faire maintenant, des permanences chez soi, avec le téléphone portable, c'est beaucoup plus facile, alors qu'avant on ne pouvait pas puisqu'il n'y avait pas de portable. Alors maintenant ce sont des permanences qu'ils doivent faire chez eux. Alors avant, les permanences le samedi, ce n'était plus que

⁴¹⁰ Ibid.

lorsqu'il gelait, qu'il faisait moins de 0°C. Avant, les permanenciers étaient obligés de rester chez eux, à cause du téléphone, mais plus maintenant »⁴¹¹.

Gisèle Tessier confirme ces propos.

Entretien : Gisèle Tessier.

« Quand j'ai fait les premières payes, les ouvriers travaillaient jusqu'à 60 heures par semaine. Il y avait donc tout le calcul à faire au-delà des 40 heures au tarif normal. Ce n'était pas les 35 heures de maintenant. D'ailleurs, tous les ouvriers étaient d'accord : c'était leur gagne-pain. Quand ils travaillaient de nuit, l'heure était à 100 %. Ça restait rare, mais c'est arrivé car des soirs les ouvriers travaillaient après 20 heures ».

Int. : Est-ce que les ouvriers travaillaient aussi les jours fériés et les week-ends ?

G.T. : A l'époque, ils travaillaient le samedi. Ils n'avaient que le dimanche comme jour de repos. Pour les jours fériés, c'était rare, mais ça arrivait parfois. Les jours fériés étaient aussi payés à 100 %, comme les dimanches. Ça arrivait pour les dépannages chez les clients. Les ouvriers avaient des astreintes. Il y avait aussi des chantiers où ils étaient tenus de respecter certains horaires, pour rendre service au client, et il fallait jouer serré pour leur payer les heures qu'ils avaient faites en conséquence.

Int. : Par contre pour le personnel des bureaux, c'était des horaires fixes ?

G.T. : Oui c'était des horaires fixes. Mais ils étaient souvent dépassés. Mais on ne les payait pas. On les faisait de nous-mêmes parce que sinon on n'y arrivait pas. Comme je vous disais tout à l'heure, j'emmenais du travail au début de l'année, quand il fallait faire les états nominatifs de déclaration des charges sociales, et tout le restant pour l'année qui venait de s'écouler. J'emmenais des imprimés à remplir à la main chez moi. Par contre, si on arrivait 5 minutes en retard, monsieur Schneider ne nous disait jamais rien. Il n'y avait pas de pointeuse. Mais on n'était pas regardant pour l'heure non plus. Moi j'ai parfois travaillé pendant l'heure du déjeuner »⁴¹².

Il s'agit donc désormais d'analyser objectivement les données sur les heures travaillées, fournies par les fiches de payes.

⁴¹¹ Entretien : Jacques Lévêque, le 06/12/2010.

⁴¹² Entretien : Gisèle Tessier, le 16/07/2010.

Tableau 28 : Nombre d'heures normales et nombre d'heures supplémentaires effectuées mensuellement par les salariés de Schneider et Cie, de 1965 à 1980⁴¹³.

	Heures normales			Heures suppl. à 25 %.			Nb. Personnes
	Médiane	Minimum	Maximum	Médiane	Minimum	Maximum	
1965	180	18	191	37	8	40	120
1970	187	61	200	24	3	32	119
1975	180	160	180	5	1	15	41
1980	174	174	187	10	1	28	64

	Heures suppl. à 50 %.			Nb. Personnes	Heures suppl. à 100 %.			Nb. Personnes
	Médiane	Minimum	Maximum		Médiane	Minimum	Maximum	
1965	29	2	83	119	9	7	12	2
1970	12	2	65	122	3	1	11	9
1975	6	1	18	24	3	3	3	2
1980	4	1	30	11	4	3	30	5

De 1965 à 1980, le nombre d'heures normales et supplémentaires travaillées baisse. Cette baisse du travail est d'abord due à l'accroissement du nombre de jours de congés, puis, à partir de 1974, à des mesures prises par les entreprises pour faire face à la crise⁴¹⁴. La durée du travail reste plus longue dans le BTP que dans le reste de l'industrie, mais elle baisse cependant en valeur absolue⁴¹⁵.

Tableau 29 : Evolution de la durée hebdomadaire du travail dans le BTP, de 1960 à 1971⁴¹⁶.

1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971
48,7	49,1	49,4	49,7	49,6	49,4	49,3	48,9	48,6	48,7	48,6	48,2

La réduction de la durée hebdomadaire du travail est abordée dans les différentes branches à la suite du constat de Grenelle et de l'accord national interprofessionnel du 10 février 1969 pour l'emploi. « Ce n'est qu'à partir des années 1970 que l'on constate une accélération de la baisse du temps de travail. Dans un premier temps les objectifs visés dans les

⁴¹³ Fiches de payes des mois de décembre 1965, 1970, 1975 et 1980.

⁴¹⁴ FRIDENSON P., REYNAUD B., op. cit., p. 116.

⁴¹⁵ JACQUIN DE MARGERIE A., BAZELAIRE F., op. cit., p. 39.

⁴¹⁶ Ibid.

accords de branche ou d'entreprise restent éloignés des 40 heures hebdomadaires et se situent entre 43 et 44 heures »⁴¹⁷.

Parallèlement à la baisse du temps de travail, la productivité horaire s'accroît. Elle s'accroît de 5,3 % par an entre 1972 et 1976. Cet accroissement d'efficacité n'est jamais atteint auparavant. Ce phénomène résulte sûrement « de la plus grande souplesse d'adaptation de la durée du travail par rapport aux effectifs et aux variations de l'activité »⁴¹⁸. Le BTP connaît alors un développement de la rationalisation du travail. Mais l'estimation des temps de travail servant à planifier le déroulement des travaux n'est pas issue d'une analyse du travail, ni de chronométrages. La variabilité des processus de production entraîne en effet des contraintes dans la recherche d'économie de temps⁴¹⁹.

Certaines techniques évoluent alors et permettent d'accroître l'efficacité du travail. Il y a en effet un mouvement de standardisation et de préfabrication dans le bâtiment⁴²⁰. A Schneider et Cie, un atelier s'occupe de la préfabrication des pièces.

Entretien : Jean Schneider.

« *Int. : Pouvez-vous m'expliquer ce qu'est la préfabrication ?*

J.S. : La préfabrication, ça s'appliquait aux tuyaux qu'on a faits dans les logements. Comme les tuyaux sont tous pareils, au lieu de les faire un par un dans les logements, où chaque ouvrier fait son tuyau, on les faisait à l'atelier. Dans l'atelier, on travaille dans de meilleures conditions, car il y a tout le matériel qu'il faut. Et donc, pour une pièce, si on en fait cinquante pareilles, on va plus vite et on gagne donc du temps. C'est de la préfabrication en atelier. Plus vous en faites, plus vous arrivez à baisser les coûts. Après avoir fait une ou deux pièces, les autres pièces étant les mêmes, ça va plus vite à les fabriquer. En atelier, j'avais toujours un ou deux ouvriers qui travaillaient et qui fabriquaient toutes ces pièces à l'avance.

A cette époque-là, on faisait de la préfabrication pour gagner du temps. C'était faisable car tous les logements, les HLM, étaient identiques, c'était des cubes construits très vite. L'important, c'était de faire du logement parce qu'il y avait une pénurie totale de logements »⁴²¹.

La préfabrication permet de faire baisser les temps de construction. Ainsi, en 1957, 3 600 heures de travail sont nécessaires pour construire un logement, contre seulement 1 200

⁴¹⁷ FRIDENSON P., REYNAUD B., op. cit., p. 129.

⁴¹⁸ CAMPINOS M., Centre d'études et de recherches sur les qualifications (France), op. cit., p. 78.

⁴¹⁹ CAMPINOS M., op. cit., p. 221-224.

⁴²⁰ BUTTENWIESER I., CHEVET H., op. cit., p. 32.

⁴²¹ Entretien : Jean Schneider, le 29/06/2010.

heures en 1959⁴²². Cependant, si la construction du bâtiment s'est rationalisée, elle ne s'est pas industrialisée⁴²³.

Enfin, un dernier aspect consiste en l'évolution de certaines techniques : grues et gros matériels de chantier, engins de convoyage, petites bétonnières pour artisans, perceuses, machines à défoncer, à découper ou à poncer, etc.⁴²⁴. Cependant, Schneider et Cie n'a que du petit outillage. Il n'y a pas de gros engins. « Il n'y a qu'à l'extrême, en couverture, qu'il pourrait y avoir des camions avec des grues. Mais bien souvent, on s'arrange avec le maçon qui est sur place qui a une grue. Comme ça, il n'y a pas besoin d'en acheter. Mais il y a beaucoup de petit outillage »⁴²⁵.

De 1957 à 1980, l'entreprise Schneider et Cie connaît donc une croissance économique importante. Cette croissance permet à l'entreprise d'augmenter sa taille et d'acquérir les locaux où elle se situe. Le développement connaît cependant un ralentissement net à partir des années 1974-1975. La décroissance amène donc la société à chercher des moyens d'assurer sa pérennité pour la période suivante.

⁴²² BUTTENWIESER I., CHEVET H., op. cit., p. 20.

⁴²³ BARETS J., France. Premier ministre, op. cit., p. 37.

⁴²⁴ CARON F., op. cit., p. 353.

⁴²⁵ Entretien : Jean Schneider, le 21/01/2011.

Pérennité et modernisation d'une entreprise de taille moyenne : 1980-2010.

La période qui s'ouvre alors, de 1980 à 2010, est une époque plus difficile dans le Bâtiment et donc pour Schneider et Cie également. La conjoncture économique est en effet défavorable jusqu'au début des années 2000. Il faut donc que l'entreprise trouve des moyens de survivre dans ce contexte, ce qui implique des transformations. Ces évolutions touchent notamment les effectifs de la société, qui tendent à baisser, mais aussi plus profondément le fonctionnement de l'entreprise. Enfin, une interrogation se pose ensuite également, à savoir si Schneider et Cie s'oriente ou non, dans cette période, vers la formation d'un groupe Schneider.

Les salariés de Schneider et Cie.

Les salariés de Schneider et Cie connaissent des mutations importantes. Ces effectifs baissent dans un premier temps, du fait de la conjoncture économique, puis se stabilisent. L'entreprise emploie donc moins de personnes qu'auparavant. Mais ces personnes connaissent alors une nette amélioration de leurs conditions de travail. Enfin, une analyse est menée sur un phénomène qui touche particulièrement les salariés du bâtiment, et ceux de Schneider et Cie, c'est-à-dire les accidents du travail.

Baisse et stabilisation des effectifs.

La population active s'accroît en France. De 1968 à 1990, l'augmentation est de 4,6 millions de personnes, soit un accroissement annuel moyen de 22 %⁴²⁶. Cependant, à l'inverse, le BTP perd des emplois. Il perd ainsi plus de 400 000 emplois entre 1973 et 1985. La crise aboutit en effet à la suppression d'une main-d'œuvre jusqu'alors surabondante⁴²⁷. Les effectifs de 1990 tournent alors autour de 1 500 000 personnes, soit 7 % de la population active. Ces effectifs sont répartis ainsi : 40 % pour l'artisanat, 30 % pour la petite entreprise, 20 % pour la moyenne entreprise, et 10 % pour la grande entreprise⁴²⁸. Ces effectifs diminuent, puisqu'en 2003, le nombre d'actifs dans le Bâtiment s'élève à 1 145 000 personnes. Il y a alors 285 000

⁴²⁶ CARON F., op. cit., p. 327.

⁴²⁷ France. Programme Emploi et valorisation des métiers du bâtiment, Centre d'études et de recherches sur les qualifications, *Le BTP en Europe...*, op. cit., p. 67.

⁴²⁸ PANIAS L.H., CARON F., CHENU A., *Histoire générale du travail, t.4 : Le travail au XXe siècle*, 2^e éd., Paris : Nouvelle librairie de France, 1996, 682 p., p. 350.

entreprises de bâtiment en France. Mais le Bâtiment reste néanmoins le premier pourvoyeur d'emplois en France. A l'intérieur des effectifs du Bâtiment, la place du second œuvre devient de plus en plus importante. Ainsi, en 30 ans, le second œuvre passe d'un total d'environ 45 % des salariés du bâtiment à un total de 61 %⁴²⁹.

En Essonne, en 1982, les ouvriers représentent le tiers de la population active. Plus de 80 000 ouvriers travaillent effectivement dans les différentes branches industrielles, dont environ 18 000 dans le bâtiment et les travaux publics. La force du département réside principalement dans les entreprises moyennes. Elles représentent alors 28 % des entreprises et 44 % des travailleurs du département. Le nombre moyen de travailleurs par entreprise est ainsi de 85 personnes. Le BTP représente alors pour sa part 37 % des entreprises industrielles du département ainsi que 20 % des effectifs ouvriers⁴³⁰. Le nombre de salariés en fonction de la taille de l'entreprise se répartit comme suit.

Tableau 30 : Nombre d'entreprises et effectifs du BTP en Essonne, en 1983, par tranches de salariés⁴³¹.

	Nb d'entreprises	%	Effectifs	%
10-50 salariés	185	72,0	5985	33,3
50-100 salariés	31	12,1	2029	11,3
100-200 salariés	23	8,9	3042	16,9
200-500 salariés	17	6,6	5002	27,9
Plus de 500	1	0,4	1891	10,6
Total	257	100	17494	100

Ce sont donc les petites entreprises qui sont le plus nombreuses en Essonne. Cependant, l'effectif moyen du BTP dans le département est assez élevé puisqu'il est de 70 employés⁴³². Schneider et Cie fait partie des 23 entreprises qui ont entre 100 et 200 salariés. L'entreprise emploie en effet 138 personnes en décembre 1980. Les effectifs de la société évoluent cependant également de 1980 à 2005. Les effectifs au mois de décembre permettent

⁴²⁹ Fédération française du bâtiment, *Bâtiment 2015 : rapport technique, une étude prospective de la Fédération française du bâtiment*, Paris : Fédération française du bâtiment, 2005, 358 p., p. 67.

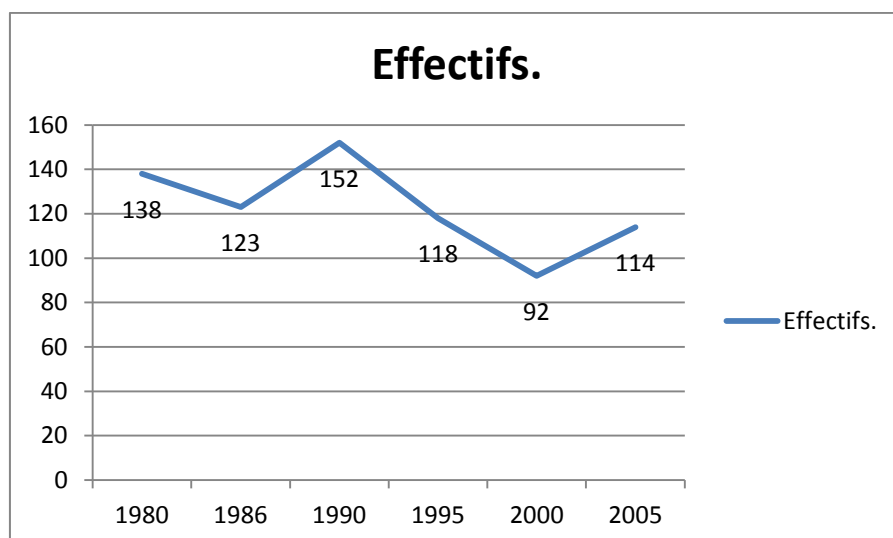
⁴³⁰ BIANCHI S., OULMONT P., WILLIOT J.P. dir., *L'industrialisation en Essonne, XVIIIe-XXe siècles : guide de recherche, inventaire des sources*, Ris Orangis : CRHRE, 2004, 413 p., p. 302.

⁴³¹ Chambre de commerce et d'industrie de l'Essonne, *Atlas économique de l'Essonne*, Corbeil-Essonne : CCIE, 1983, 158 p., p. 111.

⁴³² Ibid.

de le constater. Ces effectifs sont connus à partir d'une comptabilisation des fiches de payes du mois de décembre. Elle est faite par périodes de cinq années. L'année 1986 remplace cependant l'année 1985, pour laquelle les fiches de payes n'ont pas été retrouvées.

Figure 16 : Effectifs de Schneider et Cie, de 1980 à 2005 (effectifs au mois de décembre)⁴³³.



Sur l'ensemble de la période, les effectifs de Schneider et Cie ont baissés. Ils passent de 138 personnes en décembre 1980 à 114 en décembre 2005. Mais cette diminution n'est pas linéaire. Dans un premier temps, les effectifs diminuent. Les difficultés rencontrées par l'entreprise pour traiter des affaires la conduit à réduire l'effectif pour resserrer les rangs et rester compétitive, afin d'assurer la survie de l'entreprise et la sauvegarde de l'emploi de tous les autres⁴³⁴. Plusieurs licenciements ont donc lieu, notamment suite à des restructurations des services administratifs et comptables dans les années 1980-1981⁴³⁵. Ces licenciements économiques ont principalement lieu sur toute cette première période⁴³⁶, jusqu'en 1986.

Une légère augmentation du personnel a en fait déjà lieu à la fin de 1986⁴³⁷. D'ailleurs, dès 1986, il est prévu que le maintien de l'emploi soit assuré au moins jusqu'à la fin du mois de septembre de 1987⁴³⁸. La progression des effectifs n'est pas très forte et se poursuit jusqu'en 1991. Pour cette année-là, l'effectif de l'entreprise a augmenté de 10 % en seulement 9 mois⁴³⁹. Durant cette période, certaines catégories ont plus augmenté que d'autres. Le secteur

⁴³³ Fiches de payes de Schneider et Cie, des mois de décembre 1980, 1986, 1990, 1995, 2000 et 2005.

⁴³⁴ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 12 décembre 1986.

⁴³⁵ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 18 juin 1980, et du 23 avril 1981.

⁴³⁶ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 14 novembre 1986.

⁴³⁷ Rapport du conseil d'administration de Schneider et Cie à l'assemblée générale ordinaire du 30 juin 1987, daté du 15 mai 1987.

⁴³⁸ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 12 décembre 1986.

⁴³⁹ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 16 octobre 1991.

couverture évolue ainsi au niveau des effectifs vers 1990⁴⁴⁰. De même, il y a un léger accroissement des techniciens conducteurs de travaux. Cette évolution est recherchée : « cette augmentation de la main-d'œuvre bureaux par rapport à la main-d'œuvre ouvriers est due à une pointe plus performante des études au démarrage des chantiers, d'un suivi de préfabrication en nos ateliers ce qui amène une exécution plus rapide des travaux d'où une meilleure rentabilité »⁴⁴¹. Comme pour les autres PME de la construction, les effectifs de Schneider et Cie progressent jusqu'en 1991, puis ne cessent de décroître les années suivantes⁴⁴².

On constate en effet sur le graphique ci-dessus une chute constante et assez importante des effectifs de l'entreprise à partir de cette date jusque dans les années 2000. Des licenciements économiques sont d'ores et déjà effectués en 1991⁴⁴³. Ils touchent d'abord les employés qui ont peu d'ancienneté dans la société : « tous ces employés ont moins de deux ans de présence »⁴⁴⁴. Les ajustements d'effectifs se poursuivent les années suivantes⁴⁴⁵. Des réductions du personnel sont ainsi réalisées en 1997, afin de réduire la masse salariale de l'année suivante⁴⁴⁶, mais aussi afin de posséder une structure plus adaptée au marché⁴⁴⁷. Ces diminutions du personnel s'expliquent donc par un environnement économique difficile⁴⁴⁸. Durant cette période de décroissance générale, les entreprises jouent sur la sous-traitance et l'intérim, ce qui leur permet de ne pas garder trop de personnel permanent⁴⁴⁹ ; ce que fait donc également Schneider et Cie⁴⁵⁰. Les effectifs de la société se stabilisent ensuite en 1998 et 1999 (respectivement 87 et 88 salariés au dernier jour de décembre)⁴⁵¹.

Enfin, une dernière phase se déroule de 2000 à 2005. Le graphique montre en effet un redressement des effectifs de la société pour ces années. Il est permis par une conjoncture économique plus favorable dans le bâtiment. Il s'opère en outre dans une période de profonde désindustrialisation de l'Essonne⁴⁵².

⁴⁴⁰ Rapport du conseil d'administration de Schneider et Cie à l'assemblée générale ordinaire du 29 juin 1990, daté du 31 mai 1990.

⁴⁴¹ Note annuelle de Schneider et Cie, pour 1987.

⁴⁴² LEFILLIATRE D., *Les PME de la construction depuis 1990*, Paris : Banque de France, 1995, 42 p., p. 9.

⁴⁴³ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 14 janvier 1992.

⁴⁴⁴ Ibid.

⁴⁴⁵ Commentaires sur le bilan 1995, du 17 mai 1996.

⁴⁴⁶ Commentaires sur le bilan 1997.

⁴⁴⁷ Rapport du conseil d'administration de Schneider et Cie à l'assemblée générale ordinaire du 30 juin 1997, daté du 15 mai 1997.

⁴⁴⁸ Commentaires sur le bilan 1993, du 30 mai 1994.

⁴⁴⁹ BUTTENWIESER I., CHEVET H., op. cit., p. 49.

⁴⁵⁰ Commentaires sur le bilan 1999.

⁴⁵¹ Ibid.

⁴⁵² BIANCHI S., OULMONT P., WILLIOT J.P. dir., op. cit., p. 303.

Cependant, l'augmentation des effectifs est confrontée à un autre problème : la pénurie de main-d'œuvre⁴⁵³. Manuelle Schneider explique ainsi qu'il y a très peu de candidats dans le bâtiment. La sélection se fait donc généralement très rapidement puisqu'elle n'a le choix qu'entre un ou deux candidats. Ce phénomène touche autant les ouvriers que les techniciens de bureau. En effet, parmi ces derniers, beaucoup préfèrent travailler en bureau d'études qu'en entreprise. Dans une entreprise, les techniciens ont plus de travail et plus de responsabilités. Le travail qu'ils font à Schneider et Cie, « c'est comme gérer une petite entreprise »⁴⁵⁴.

L'entreprise recrute régulièrement dans la classe d'IUT de Brétigny, mais il n'en sort quand même pas beaucoup de candidats. L'explication vient du fait que les formations destinant aux emplois ouvriers sont des formations dévalorisées⁴⁵⁵. « Les entreprises peinent à recruter parce que le bâtiment n'a pas su montrer les avantages de ses activités, et les métiers de l'équipement technique n'échappent pas à la règle »⁴⁵⁶.

De plus, les effectifs formés dans les métiers du Bâtiment le sont en majorité par les entreprises. L'apprentissage dans le BTP offre peu de particularités par rapport au système d'ensemble⁴⁵⁷. Néanmoins, il reste un secteur d'activité où la tradition de l'apprentissage est la mieux ancrée. Cet apprentissage prend en effet une place de plus en plus importante dans la formation initiale du personnel⁴⁵⁸. La formation des apprentis se fait donc à la fois dans un centre d'apprentissage, où ils reçoivent un enseignement technique et général, et à la fois par leur prise en charge par l'entreprise sur les chantiers, où ils reçoivent un enseignement professionnel, avec comme formateurs des maîtres-ouvriers. Les formateurs sont sélectionnés parmi le personnel de Schneider et Cie « en fonction de leur moralité, de leur ancienneté dans la société et de leur compétence professionnelle qui font d'eux des hommes conscients de leur responsabilité envers ces jeunes »⁴⁵⁹.

Schneider et Cie intensifie sa politique vis-à-vis des jeunes à partir de 1989⁴⁶⁰. Le nombre d'apprentis passe ainsi de 2 personnes en 1988 à 5 personnes en 1989, puis à 6 en 1990. En 1990, il y a même un apprenti qui est embauché dans un le service couverture, service qui n'avait jamais eu d'apprenti jusqu'alors⁴⁶¹. L'entreprise fait en effet surtout des

⁴⁵³ Rapport de gestion sur les opérations de l'exercice clos le 31 décembre 2006.

⁴⁵⁴ Entretien : Manuelle Schneider, le 27/012011.

⁴⁵⁵ France. Programme Emploi et valorisation des métiers du bâtiment, Centre d'études et de recherches sur les qualifications, *Le BTP en Europe...*, op. cit., p. 336.

⁴⁵⁶ BANCAUD D., COLLIN C., *Les métiers de l'équipement technique du bâtiment : électricité, génie climatique, plomberie*, Paris : L'Etudiant, 2000, 128 p., p. 50.

⁴⁵⁷ France. Programme Emploi et valorisation des métiers du bâtiment, Centre d'études et de recherches sur les qualifications, *Le BTP en Europe...*, Loc. cit.

⁴⁵⁸ Fédération française du bâtiment, *Bâtiment 2015...*, op. cit., p. 283.

⁴⁵⁹ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 25 septembre 1989.

⁴⁶⁰ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 16 novembre 1989.

⁴⁶¹ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 14 novembre 1990.

recrutements d'apprentis en plomberie et chauffage⁴⁶². L'effort mené par l'entreprise pour développer l'apprentissage la conduit à s'interroger sur des demandes éventuelles d'autorisation de niveau IV, afin de former également des jeunes en bac professionnel, et non plus uniquement en CAP⁴⁶³. Par la suite, les apprentis sont embauchés par l'entreprise. Ainsi, on a, par exemple, l'embauche d'un technicien d'étude à la fin de son contrat de qualification en 1989⁴⁶⁴ ; ou d'un apprenti ayant obtenu son CAP en 1990⁴⁶⁵. Les embauches des jeunes représentent dès lors environ 30 % des embauches d'une année⁴⁶⁶. L'entreprise poursuit donc une politique de formation et d'embauche de jeunes. Elle doit « permettre dans les années à venir, un renouvellement des compétences »⁴⁶⁷. Manuelle Schneider dit d'ailleurs que dans ses critères de recrutement, elle aime bien embaucher des jeunes, car ils apportent quelque chose et permettent un brassage, ainsi qu'une pyramide d'âges correcte⁴⁶⁸.

Ensuite, d'autres données évoluent et peuvent donc être analysées, comme les revenus ou le nombre d'heures travaillées. Concernant les revenus des employés de Schneider et Cie, l'évolution du salaire médian entre 1980 et 2005 est la suivante (cf. tableau *infra*). La hausse du salaire médian, constatée entre 1980 et 1990, s'explique par la révision des salaires en fonction de l'augmentation du coût de la vie⁴⁶⁹. Peu d'autres informations concernant ces salaires ont été retrouvées.

Tableau 31 : Salaires médians à Schneider et Cie, de 1980 à 2005⁴⁷⁰.

Années	1980	1986	1990	1995	2000	2005
Salaire médian	1 794	1 806	2 072	1 981	2 177	2 063

Une évolution est faite par rapport au mode de paiement des salaires. En effet, dès 1980, la direction informe le comité d'entreprise de son projet, encore à l'étude, de faire passer les payes sur ordinateur. Les virements bancaires permettraient ainsi la suppression des chèques⁴⁷¹. Gisèle Tessier se souvient de ce changement : « A l'époque, on écrivait tous les chèques à la main. Donc, il fallait faire 100 chèques par mois pour payer les ouvriers. C'était

⁴⁶² Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 16 octobre 1991.

⁴⁶³ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 25 juin 1991.

⁴⁶⁴ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 16 novembre 1989.

⁴⁶⁵ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 14 novembre 1990.

⁴⁶⁶ Ibid.

⁴⁶⁷ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 6 novembre 1991.

⁴⁶⁸ Entretien : Manuelle Schneider, le 27/01/2011.

⁴⁶⁹ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 13 décembre 1989.

⁴⁷⁰ Fiches de payes de Schneider et Cie, des mois de décembre 1980, 1986, 1990, 1995, 2000 et 2005.

⁴⁷¹ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 11 décembre 1980.

devenu trop long d'écrire tout ça à la main, alors qu'on pouvait sortir une liste de virements par ordinateur. On avait déjà les applications sur ordinateur. L'ordinateur, ça a été quand même une grande évolution »⁴⁷². Les payes sont effectuées par virements à partir d'avril 1981⁴⁷³. Cette évolution ne remet cependant pas en cause le système des acomptes. Ils sont distribués tous les 4^{ème} vendredi de chaque mois, en chèque⁴⁷⁴. Les chefs de service peuvent également octroyer des acomptes le 3^{ème} vendredi du mois aux personnes qui le demandent, à partir de 1980⁴⁷⁵. D'ailleurs, comme ces demandes sont de plus en plus nombreuses, il est décidé de passer la distribution des acomptes au 3^{ème} vendredi du mois, à partir de 1981⁴⁷⁶. Enfin, une autre modification, plus tardive, consiste au transfert de la paye en euro, en novembre 2001⁴⁷⁷.

Tout le système des primes, qui existait auparavant, reste valable pendant cette période. Une nouvelle indemnité est néanmoins créée. Il s'agit du remboursement de la carte orange, à hauteur de 40 %, pour le trajet du domicile à l'entreprise, à partir de novembre 1982⁴⁷⁸. Le personnel de bureau demande aussi l'obtention d'une indemnité repas et la question est posée au comité d'entreprise en 1980⁴⁷⁹. L'octroi de cette indemnité n'est pas accordé par la direction⁴⁸⁰. Le sujet n'en reste pas fermé pour autant, puisqu'il est de nouveau à l'étude en 1982⁴⁸¹. En 1989, se pose la question du remplacement de la prime « panier » par le système du ticket-restaurant. Une note est diffusée parmi le personnel. La consultation du personnel donne les résultats suivants : sur 64 réponses, 59 personnes sont contre, et seulement 5 personnes sont pour. Le projet est donc annulé⁴⁸². En 2005, les employés de Schneider et Cie demandent cette fois-ci, si l'obtention de ticket-restaurant est possible⁴⁸³. Une enquête individuelle est donc faite auprès du personnel bureau. Elle est insérée dans les feuilles de paye⁴⁸⁴. Les résultats de l'enquête montre que 51 % du personnel est pour, et 49 % contre. Comme aucune majorité nette ne se dessine, il est décidé de ne pas mettre en place de politique de ticket-restaurant. Par contre, les frais de repas sont remboursés pour le personnel en déplacement⁴⁸⁵.

⁴⁷² Entretien : Gisèle Tessier, le 16 juillet 2010.

⁴⁷³ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 23 avril 1981.

⁴⁷⁴ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 10 mai 1979.

⁴⁷⁵ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 10 juillet 1980.

⁴⁷⁶ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 11 décembre 1980.

⁴⁷⁷ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 30 mai 2001.

⁴⁷⁸ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 14 octobre 1982.

⁴⁷⁹ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 16 octobre 1980.

⁴⁸⁰ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 15 janvier 1981.

⁴⁸¹ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 21 janvier 1982.

⁴⁸² Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 14 juin 1989.

⁴⁸³ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 17 mai 2005.

⁴⁸⁴ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 31 janvier 2006.

⁴⁸⁵ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 14 avril 2006.

En plus des primes, les employés de Schneider et Cie bénéficient d'un accord de participation à partir de 1988⁴⁸⁶. L'accord est passé entre le PDG de Schneider et Cie et le représentant du comité d'entreprise de la société. Il a pour objet de mettre en œuvre la participation des salariés aux résultats de l'entreprise, en application des dispositions de l'Ordonnance du 21 octobre 1986. L'accord fixe la nature et les modalités de gestion des droits que les membres du personnel de Schneider et Cie auront au titre de la réserve spéciale de participation qui sera constituée. Les membres du personnel qui peuvent bénéficier de la répartition de cette réserve spéciale de participation sont les salariés comptant six mois d'ancienneté dans l'entreprise pendant l'exercice en question. Cependant, comme la participation est liée aux résultats de l'entreprise, elle ne peut exister que dans la mesure où ces résultats permettent de dégager une réserve de participation positive. L'accord s'applique pour la première fois aux résultats de l'exercice 1987, et est valable pour cinq exercices⁴⁸⁷.

De nouveaux accords de participation sont signés par la suite. En 2000, l'accord de participation appliqué jusqu'alors arrive à échéance. Il est donc nécessaire de le renégocier pour pouvoir distribuer la participation de l'exercice 1999. Cependant, il est décidé que la participation devient dès lors gérée en interne par l'entreprise. Cet accord, conforme à l'ordonnance de 1986, bloque le montant de la rémunération pendant cinq ans, et est rémunéré à 6 % par an⁴⁸⁸. Enfin, en 2005, aucun accord d'intéressement n'est de nouveau conclu⁴⁸⁹. La société décide néanmoins, de verser une prime exceptionnelle d'un montant global de 17 379 euros. La prime est répartie entre les membres de la société qui ont plus de trois mois d'ancienneté, et en fonction de leur temps de présence dans l'année⁴⁹⁰.

Manuelle Schneider ajoute que tout le monde bénéficie de la participation, étant donné que les critères y donnant droits sont relativement faibles. C'est donc un avantage. Mais, c'est en même temps un inconvénient, car si des personnes ne jouent pas le jeu, ou n'ont pas bien travaillé, elles touchent quand même cette participation. Celle-ci est d'ailleurs assez importante pour les dernières années, puisqu'elle représente pratiquement un mois de salaire pour chacun d'eux. C'est une forme de treizième mois. Mais si les résultats sont mauvais, la participation peut être nulle. C'est donc quand même un système incitatif pour les personnes⁴⁹¹.

⁴⁸⁶ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 13 janvier 1988.

⁴⁸⁷ Accord de participation du 13 janvier 1988.

⁴⁸⁸ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 19 septembre 2000.

⁴⁸⁹ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 8 septembre 2005.

⁴⁹⁰ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 1^{er} décembre 2005.

⁴⁹¹ Entretien : Manuelle Schneider, le 27/01/2011.

Un autre système incitatif est également mis en place. Ce système d'intéressement fonctionne de la manière suivante : le nombre d'heures ou la somme financière prévue pour l'exécution du chantier est donnée au responsable, avant le démarrage du chantier. A la fin du chantier, si du temps a été gagné, il est payé en primes entre les différentes personnes ayant participé au chantier, proportionnellement à la qualification et au temps passé sur ce chantier. Si, à l'inverse, un dépassement par rapport aux prévisions a lieu, suivant le même calcul, les sommes sont retenues aux différents intéressés⁴⁹². Ce système est mis en place en 1986. Jean Schneider précise ce fonctionnement.

Entretien : Jean Schneider.

« Int. : Est-ce que vous avez eu des problèmes de retards sur les chantiers et est-ce que vous avez mis en place un système d'intéressement ? »

J.S. : Je n'ai pas eu de gros problèmes d'absentéisme et de retards sur les chantiers. Mais à une époque oui, j'avais fait un système d'intéressement pour les ouvriers. Et ça, j'avais du mal à le faire faire par les commis. Quand une étude est faite, on prévoit un certain temps, et ce temps est donné aux ouvriers. Et sur le temps qui était gagné, ils touchaient une prime. C'était un calcul assez complexe, dans le sens où c'était trop facile de se dire que sur un premier chantier, on gagnait beaucoup de temps en travaillant beaucoup, et que sur un second chantier, comme on était fatigué, tant pis si on perd du temps. Donc, je faisais le cumul des deux. Donc, si d'un côté ils gagnaient 10 heures et que de l'autre côté ils perdaient 5 heures, ils avaient le droit à leur prime sur 5 heures. Mais j'ai eu du mal à le faire suivre, parce que ce n'était pas facile. C'était compliqué. Premièrement, ça faisait toute une comptabilité à tenir, parce que c'était un suivi. Mais ça a marché. Et puis après il y avait d'autres problèmes. S'il y avait eu 10 heures de prévues pour faire le chantier, mais qu'en réalité, il allait en passer 12, ce n'était pas forcément de la faute de l'ouvrier. Ça pouvait être parce qu'il y avait eu des choses qui n'avaient pas été prévues à l'étude, et il aurait fallu prévoir 12 et non pas 10 heures. Et puis d'autres fois, s'il y avait 10 heures de prévues, et qu'on en passait que 5, ce n'était pas non plus grâce à l'ouvrier, mais c'était grâce au commis parce qu'il avait trouvé des astuces pour gagner du temps. C'était compliqué. Mais on avait quand même un système qui était fait entre le système de mettre des gens à tâches, ou plutôt au rendement, et un calcul sur les temps gagnés et les temps perdus »⁴⁹³.

⁴⁹² Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 15 mai 1986.

⁴⁹³ Entretien : Jean Schneider, le 21/01/2011.

Ce système pousse donc au rendement, comme l'explique Celso Pires.

Entretien : Celso Pires.

« C.P. : Maintenant, pour chaque chantier, il y a un temps. A l'époque, il n'y avait pas tout ça. On travaillait beaucoup pour les communes. Il n'y avait pas besoin de devis. Si on passait 10 heures, on passait 10 heures, et on n'était pas poussé. Maintenant, à force d'évoluer, il faut aller plus vite. Et par rapport à 20-25 ans en arrière, ce n'est pas du tout pareil. Il faut essayer de respecter le rythme pour que tout le monde gagne de l'argent : l'entreprise et l'ouvrier. [...] Avant, l'ambiance était plus sympa. On n'était pas stressé comme on l'est maintenant. On ne nous poussait pas derrière pour faire notre travail. On faisait notre travail, mais on n'était pas poussé derrière pour le faire. Ça n'a rien à voir. Maintenant, il faut finir, il faut y aller : c'est le rendement »⁴⁹⁴.

Le temps de travail peut aussi être vu à travers le nombre d'heures effectuées. Le nombre d'heures travaillées par mois a baissé de 1980 à aujourd'hui. Ainsi, la durée hebdomadaire du travail est ramenée de 40 heures à 39 heures en 1982. Parallèlement, le nombre d'heures supplémentaires par salarié est limité. Par la réduction du temps de travail, l'offre de travail se trouve réduite⁴⁹⁵. Pourtant, Schneider et Cie décide de ne pas changer l'horaire de l'entreprise, qui reste à 40 heures. Cependant, il en est tenu compte dans le calcul des heures supplémentaires. L'entreprise définit également le nombre maximum d'heures supplémentaires qui peuvent être effectuées dans l'année, soit 145 heures⁴⁹⁶. En 1983, les couvreurs passent temporairement à un horaire hebdomadaire de 39 heures, en raison du ralentissement du travail pour ce service⁴⁹⁷. Cela ne dure que peu de temps : un mois après, l'horaire des 40 heures est de nouveau appliqué⁴⁹⁸.

En 1985, une demande est faite pour étudier la possibilité d'aménager les horaires des chantiers pour les mois d'été⁴⁹⁹. Mais le comité d'entreprise décide de ne pas modifier les horaires des chantiers⁵⁰⁰. C'est en effet la période où l'entreprise a le plus de travail, alors même qu'il s'agit en même temps de l'époque où l'absence du personnel est la plus importante. C'est d'ailleurs un problème pour l'entreprise⁵⁰¹.

⁴⁹⁴ Entretien : Celso Pires, le 26/07/2010.

⁴⁹⁵ CARON F., op. cit., p. 330.

⁴⁹⁶ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 21 janvier 1982.

⁴⁹⁷ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 14 avril 1983.

⁴⁹⁸ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 19 mai 1983.

⁴⁹⁹ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 21 mars 1985.

⁵⁰⁰ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 9 mai 1985.

⁵⁰¹ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 11 juin 1987.

La deuxième réduction d'heures travaillées par mois est établie par la loi Aubry 1, le 13 juin 1998. Elle implique le passage aux 35 heures à compter du 1^{er} janvier 2000 pour les entreprises de plus de 20 salariés⁵⁰². La loi rend donc plus coûteuse les heures effectuées au-delà des 35 heures. Cependant ce passage aux 35 heures se fait plus progressivement à Schneider et Cie. Ainsi, en 2000, pour le personnel de bureaux, c'est la mise en place des 38 heures qui doit être faite pour chaque service. La mise en place de cet horaire de travail doit être respectée tout en maintenant les horaires d'ouverture des bureaux⁵⁰³. L'échéancier de baisse progressive des 38 heures aux 35 heures reste alors à définir. La direction propose le passage à 37 heures le 1^{er} janvier 2001, puis le passage à 35 heures fin 2002. Les salariés demandent pour leur part la réduction de ces délais à septembre 2001. La solution retenue est alors la suivante : passage à 37 heures au 1^{er} janvier 2001, à 36 heures au 1^{er} juillet 2001, et à 35 heures au 1^{er} janvier 2002⁵⁰⁴. Il serait également possible de passer directement aux 35 heures en contrepartie d'aides de l'Etat, mais cela n'est pas réalisable du fait de la charge de travail de l'entreprise⁵⁰⁵.

Le passage aux 38 heures s'effectue en fait le 1^{er} mars 2000. Pour les couvreurs, l'horaire de travail reste cependant à 39 heures, compte tenu de la surcharge de travail du service, suite à la tempête de 1999. Ce passage à 38 heures est payé sur la base des 39 heures⁵⁰⁶. L'aménagement des 36 heures, à partir du 1^{er} juillet 2001 se fait par services⁵⁰⁷. Il est effectué normalement, mais il est prévu que des heures supplémentaires soient faites dans les mois suivants⁵⁰⁸. Ces heures supplémentaires, à partir du 1^{er} juillet 2001, sont rémunérées à 25 % au lieu de 10 % au-delà des 35 heures⁵⁰⁹. Le passage aux 35 heures se fait à partir du 1^{er} décembre 2001. La solution de base qui est appliquée est de faire 5 jours de 7 heures⁵¹⁰. Cependant, beaucoup de salariés de l'entreprise continuent de faire 39 heures, comme Celso Pires.

Entretien : Celso Pires.

« *Int. : Faites-vous beaucoup d'heures supplémentaires ?*

C. P. : J'en fais 4 par semaine. Puisqu'on est aux 35 heures, je fais 39 heures. Tous ceux de mon service aussi, ceux qui travaillent à Orly, mais pas tout le service Agence.

⁵⁰² FRIDENSON P., REYNAUD B., op. cit., p. 159.

⁵⁰³ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise, non daté (2000).

⁵⁰⁴ Ibid.

⁵⁰⁵ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 15 novembre 2000.

⁵⁰⁶ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 1^{er} mars 2000.

⁵⁰⁷ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 28 mars 2001.

⁵⁰⁸ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 21 juin 2001.

⁵⁰⁹ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 19 avril 2000.

⁵¹⁰ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 23 octobre 2001.

Int. : Et vous les faisiez déjà avant ?

C. P. : Non, puisqu'avant on était aux 39-40 heures. Puis on est passé à 35 heures. Il y en a qui les font. Mais nous on continue comme ça, pour ne pas avoir de pertes de salaires »⁵¹¹.

Manuelle Schneider raconte ce changement.

« Int. : Comment s'est effectué le passage aux 35 heures ?

M.S. : Une fois qu'on a compris la loi, parce que c'était le plus compliqué à comprendre, ça s'est fait relativement facilement. Nous, on ne voulait pas passer aux 35 heures, parce qu'on est encore dans un métier où il y a beaucoup de travail et où on a plutôt une pénurie d'effectifs. Moi, je le dis souvent, je recrute toutes les personnes que je peux recruter. Si on n'est pas plus, c'est parce que je ne trouve pas plus. Ce n'était pas possible de dire qu'on allait passer aux 35 heures. On a maintenu les 39 heures, et on a payé en heures supplémentaires au-delà de 35 heures. Ça a été une forme d'augmentation pour eux. Alors, il faut savoir qu'encore aujourd'hui, pour les gars de chantier, la majorité fait encore 39 heures. Il y en a qui ne veulent pas, qui veulent faire 35 heures. Ceux qui veulent faire 35 heures font 35 heures. Par contre, je veux simplement que sur un chantier, ils se mettent d'accord, soit c'est 35 heures soit c'est 39 heures. C'est par équipe »⁵¹².

De 1980 à aujourd'hui, les effectifs ont donc baissé. Même si une reprise est amorcée, celle-ci est freinée par le manque de candidats dans le Bâtiment. La durée de travail hebdomadaire change pour être abaissée au niveau des 35 heures hebdomadaires. Mais, la charge de travail de l'entreprise ne fait pas diminuer pour autant la durée effective du travail, qui reste à 39 heures. Parallèlement, cette période voit également des évolutions au niveau des métiers, et des améliorations des conditions de travail.

⁵¹¹ Entretien : Celso Pires, le 26/07/2010.

⁵¹² Entretien : Manuelle Schneider, le 27/01/2010.

L'amélioration des conditions de travail.

Les conditions de travail s'améliorent en même temps que les métiers évoluent. Au niveau du personnel de chantier, les évolutions sont dues à l'outillage et aux matériaux utilisés. Même si les principes physiques mis en œuvre pour exécuter les tâches de construction à l'aide d'outils et d'engins de chantier sont les mêmes aujourd'hui qu'en 1945, l'outillage s'est profondément transformé. L'évolution de l'outillage s'est faite dans le souci d'augmenter la productivité, et de baisser le besoin de main-d'œuvre. Les outils d'assistance aux manutentions apparaissent ainsi dans les années 1990. L'introduction de l'électronique dans les instruments de mesure et dans les organes de commande des engins se fait au même moment⁵¹³.

Cette évolution se lit aussi à Schneider et Cie. Dans le principe de montage, il n'y a pas eu beaucoup d'évolutions, mais l'outillage a changé. L'outillage moderne est peu à peu arrivé. Le personnel de chantier a commencé à avoir des outils plus performants dans les années 1980 environ⁵¹⁴. Plusieurs exemples peuvent ainsi montrer cette évolution. Celso Pires se souvient ainsi que pour percer des trous, tout se faisait au burin et au marteau, tandis que maintenant, il y a des perceuses. Maintenant, il y a environ $\frac{3}{4}$ des machines qui servent à faire les fixages, les percussions...⁵¹⁵. René Pégoraro s'en rappelle également : « Quand j'ai commencé, c'était un peu archaïque. Quand il fallait percer un trou, il fallait y aller à la machette puis au marteau et au poinçon. Parfois, on passait une demi-heure à percer un trou. Aujourd'hui, vous prenez une perceuse, vous percez un trou en 5 minutes ». De même, « avant, il fallait tamponner à la main pour mettre une cheville. Maintenant, on a des chevilles auto-foreuses, des chevilles qui vissent »⁵¹⁶. Cette évolution de l'outillage permet d'accélérer le travail, de donner un « meilleur rendement »⁵¹⁷, mais aussi de moins utiliser la force qu'auparavant.

Chaque ouvrier dispose de ce matériel. En 1983, la direction de Schneider et Cie envisage en effet la fourniture éventuelle d'une caisse à outils qui serait confiée aux membres du personnel chantier⁵¹⁸. Cette solution est adoptée. En effet, en 1984, une note du comité d'entreprise précise que chacun est responsable de son outillage. Pour renouveler l'outillage

⁵¹³ BUTTENWIESER I., CHEVET H., op. cit., p.79.

⁵¹⁴ Entretien : René Pégoraro, le 30/06/2010.

⁵¹⁵ Entretien : Celso Pires, le 26/07/2010.

⁵¹⁶ Entretien : René Pégoraro, le 30/06/2010.

⁵¹⁷ Entretien : Gualter Nunes, le 23/07/2010.

⁵¹⁸ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 15 septembre 1983.

tenu en stock, les membres du personnel chantier doivent également fournir l'outillage usagé⁵¹⁹. Cependant, cela ne va pas sans poser de problèmes⁵²⁰.

Une solution doit donc être trouvée pour sensibiliser le personnel au problème de la perte d'outillage. La proposition avancée est alors la suivante : si l'outillage est perdu, il y aura une pénalité, s'il est conservé, une prime⁵²¹. Des liste-type de l'outillage pour la plomberie⁵²² et pour la couverture⁵²³ sont donc élaborées. Le principe est donc le suivant : le compagnon fournit son propre outillage, suivant la liste définie. En fonction de la valeur de cette liste, une prime outillage doit être arrêtée. Cette prime est automatiquement supprimée si l'inventaire est incomplet. Le complément est fourni par l'entreprise, à la demande et sous la responsabilité de l'intéressé. Le montant de ce matériel et de cet outillage qui s'avère manquant lors des inventaires suivants, peut être réclamé⁵²⁴. Mais, ce problème d'outillage reste difficile à résoudre du fait d'outillage personnel, d'outillage de l'entreprise, et d'un outillage qui se passe entre les membres d'un service⁵²⁵.

Chaque compagnon dispose donc de ce genre d'outillage. « Il a tout ça dans son camion » ajoute Gualter Nunes. « On a un outillage complet. On signe un cahier avec le nombre d'outils qu'on a, et chaque année, il est mis à jour. C'est pour éviter tous les vols »⁵²⁶. Cependant, il n'y a que très peu de vols. Antoinette Bergerot s'occupe de l'outillage de son service. « On regarde s'ils ont tout leur outillage, leur boîte à outils. On numérote leur outillage pour les retrouver, pour qu'ils ne les perdent pas. On est assez vigilant là-dessus parce que c'est quand même important »⁵²⁷.

La deuxième évolution concerne les matériaux utilisés. Le personnel de chantier doit donc s'adapter à ces nouveaux matériaux, aux nouvelles gammes, comme le racontent différents membres de Schneider et Cie lors des entretiens.

Entretien : Gualter Nunes.

« Int. : Pourriez-vous me parler un peu plus de votre métier ? Avez-vous constaté des évolutions dans celui-ci ? »

⁵¹⁹ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 10 mai 1984.

⁵²⁰ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 10 octobre 1985.

⁵²¹ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 9 janvier 1986.

⁵²² Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 6 février 1986.

⁵²³ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 22 juin 1990.

⁵²⁴ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 15 mai 1986.

⁵²⁵ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 12 juin 1986.

⁵²⁶ Entretien : Gualter Nunes, le 23/07/2010.

⁵²⁷ Entretien : Antoinette Bergerot, le 28/09/2010.

G.N. : Les matériaux évoluent tout le temps, comme par exemple, au niveau des chaudières. [...] On remplace les grosses chaudières. Elles peuvent faire jusqu'à deux tonnes. Les anciennes chaudières étaient beaucoup plus lourdes, étant donné qu'elles n'étaient pas pressurisées. Avec l'évolution, le matériel change. Maintenant les chaudières sont plus réduites. On remplace les chaudières de deux tonnes par des chaudières qui font une tonne et qui ont le même rendement.

« Int. : Pourriez-vous développer un peu plus sur votre métier, sur les matériaux et les techniques qui lui sont propres ? »

G.N. : Les techniques évoluent aussi. Par exemple, maintenant, on fait de l'eau glacée. On a du PVC qu'on colle. Avant, il fallait souder des tubes en acier. C'était beaucoup plus long. Maintenant, il y a juste à coller. C'est de l'assemblage en fait. On coupe, on nettoie, on chanfreine et on colle. C'est plus facile qu'avant. Avant, il fallait vraiment être professionnel pour faire ça, alors que maintenant, n'importe quel débutant peut le faire. Donc, le métier évolue aussi, dans la mesure où c'est beaucoup plus simple qu'avant. Avant, on travaillait aussi beaucoup sur les réseaux galvanisés qu'il fallait braser. Ça dégageait de la fumée. C'était très toxique pour la santé. Mais maintenant, au lieu de souder les tubes, on les chanfreine et on les assemble. Ce n'est plus du tout pareil. (...]

On installe de moins en moins de cuivre, parce qu'il y a maintenant d'autres matières que l'on peut utiliser. On peut, par exemple, utiliser le PVC pression, qui fait l'eau chaude et l'eau froide. Ce n'est que du collage. Ça permet de travailler beaucoup plus facilement les matières, sans avoir à forcer de trop. Le métier évolue donc énormément, par rapport aux années 1970, où l'on n'avait pas tout ce matériel »⁵²⁸.

Entretien : Jacques Lévêque.

« J.L. : Maintenant, ce sont des radiateurs en acier, c'est assez léger, alors qu'avant c'était des radiateurs en fonte. Monter un radiateur dans les 60-70 kilos, ce n'était pas rare. C'est costaud. De ce côté-là, le chauffage s'est beaucoup amélioré. Et puis avant, c'était des tubes en acier, alors que maintenant c'est du cuivre, du polyéthylène, c'est beaucoup plus léger [...]. Avant, c'était des tubes acier, maintenant c'est du cuivre, du polyéthylène. Le poids : c'est le jour et la nuit. Mais les radiateurs qui pesaient 50-70 kilos, maintenant c'est plus de l'acier, c'est de l'aluminium, un gars tout seul peut le porter. Alors qu'avant on ne pouvait pas, il fallait être deux. Et les

⁵²⁸ Entretien : Gualter Nunes, le 23/07/2010.

éléments de chaudière aussi étaient lourds, en fonte, même maintenant en fait. Maintenant les chaudières, elles arrivent montées, alors qu'avant il fallait les monter sur place. C'était de gros éléments. Un élément, ça pesait tout de suite 80-90 kilos. Alors quand vous aviez une chaudière qui comptait une vingtaine d'éléments comme ça, et bien le soir on dormait bien, surtout les compagnons. Et puis nous, on était là pour les aider, parce qu'un élément tout seul, ils ne pouvaient pas le manipuler »⁵²⁹.

Entretien : Michel Etienne.

« M.E. : Quand je suis rentré dans l'entreprise, on en était encore à travailler avec des branchements d'eau en plomb, à faire des choses comme ça. A l'époque, ça avait encore tout à fait court. Ensuite, l'évolution des techniques, l'évolution des produits, a fait que l'on s'est orienté vers d'autres utilisations, d'autres matériaux, notamment les plastiques. Ça a petit à petit envahi le marché, et donc ça a aussi touché le bâtiment avec l'arrivée de nouveaux produits à mettre en œuvre, comme pour les alimentations de réseaux. On s'est formé par nous-mêmes au fur et à mesure : en regardant ce qui se fabriquait, en demandant des avis techniques, aidé aussi par les fabricants bien sûr. Ça a permis d'évoluer et de continuer d'évoluer.

En plus, l'entreprise est très ouverte dans cette voie là, ce qui est très bien car on évite de se cantonner dans une technique ancienne. On essaie de voir ce qui est le mieux pour nous, tout en restant dans le cadre d'une qualité de travail : ne pas faire n'importe quoi non plus parce qu'il y a un nouveau produit. Ça permet aussi de faire progresser l'entreprise petit à petit. Et actuellement, on est toujours en train de chercher de nouvelles technologies, de nouvelles techniques. Ça permet aussi de faire passer le message à l'extérieur, que nous sommes ouverts à toutes les technologies. On est toujours prêts à aller vers autre chose, ce qui est très important de nos jours, puisqu'il y a une concurrence très importante »⁵³⁰.

Les nouveaux matériaux permettent donc de meilleures performances au niveau du poids, de la facilité de mise en œuvre, de la grande façonnabilité, mais aussi de la simplicité d'entretien⁵³¹. Les membres du personnel chantier de Schneider et Cie bénéficient donc d'évolutions tant au niveau de l'outillage que des matériaux qu'ils utilisent. Les conditions du travail s'améliorent ainsi. Mais d'autres avancées sont également réalisées.

⁵²⁹ Entretien : Jacques Lévêque, le 06/12/2010.

⁵³⁰ Entretien : Michel Etienne, le 01/10/2010.

⁵³¹ CORMON P., LEMAS P.R., *L'évolution des technologies et des marchés dans le bâtiment*, Levallois-Perret : Miller Freeman, 1997, 276 p., p. 23.

CHARLOT Muriel

Il y a en effet une évolution au niveau des vêtements de travail. En 1978, une attribution de bleus pour les ramoneurs est faite à titre d'essai. Deux bleus sont fournis par an, pour le personnel ayant plus de six mois d'ancienneté⁵³². Cet essai n'aboutit pas sur une généralisation de cette attribution de vêtements de travail. En effet, en 1980, la question est de nouveau à l'étude⁵³³. La Direction donne alors son accord pour la fourniture éventuelle de vêtements de travail. Une consultation est donc lancée parmi le personnel pour avoir son avis⁵³⁴. Suite aux résultats de cette consultation, la direction donne son accord pour que des commandes soient passées. Il est prévu qu'un vêtement soit distribué pour six mois, et qu'un an de présence est nécessaire pour en bénéficier. Le port de ce vêtement est obligatoire pour tous les employés l'ayant demandé. Un écusson discret portant le sigle Schneider est brodé sur une poche de la poitrine. L'entretien est à la charge de l'employé⁵³⁵. Jean Schneider propose en plus de cela la fourniture d'une ou deux blouses par service, à utiliser lors des travaux salissants⁵³⁶. La première distribution de vêtements de travail a lieu en novembre 1980⁵³⁷.

Le système perdure les années suivantes⁵³⁸. Par la suite, les blouses nylon peuvent également être remplacées par des blouses coton pour ceux qui le demandent⁵³⁹. Pour compléter ces vêtements de travail, le comité d'entreprise demande en 1983, la fourniture d'une paire de chaussures de sécurité. La direction propose d'abord de prendre en charge la différence de prix entre des chaussures de ville et des chaussures de sécurité pour tous les services, excepté les services « mazout » et « couverture »⁵⁴⁰. La solution adoptée est alors la suivante : la somme de 50 francs pour l'achat des chaussures de sécurité est prise à charge par la direction⁵⁴¹. Cette somme est remboursée sur la paye du mois⁵⁴². Cependant, à la demande du comité d'entreprise, la direction accepte de prendre en charge la totalité des frais pour la fourniture d'une paire de chaussures de sécurité pour le personnel de chantier, sauf pour les couvreurs⁵⁴³. Six mois d'ancienneté sont également nécessaires pour bénéficier de cet avantage⁵⁴⁴. La distribution de chaussures de sécurité perdure également. Les couvreurs en

⁵³² Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 13 avril 1978.

⁵³³ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 22 mai 1980.

⁵³⁴ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 13 juin 1980.

⁵³⁵ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 10 juillet 1980.

⁵³⁶ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 11 septembre 1980.

⁵³⁷ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 16 octobre 1990.

⁵³⁸ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 23 avril 1981.

⁵³⁹ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 15 janvier 1981.

⁵⁴⁰ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 14 avril 1983.

⁵⁴¹ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 19 mai 1983.

⁵⁴² Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 15 juin 1983.

⁵⁴³ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 10 novembre 1983.

⁵⁴⁴ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 15 décembre 1983.

bénéficient aussi par la suite. En effet, en 1990, la question est de voir si des chaussures de sécurité plus adaptée à la profession de couvreur peuvent être fournies⁵⁴⁵.

Pour les vêtements de travail, des membres du personnel chantier demandent la fourniture d'un troisième bleu, en 1985. Si la direction ne donne pas son accord, elle met néanmoins à l'étude l'octroi d'une petite prime pour dédommager les bleus détériorés⁵⁴⁶. Pour certains cas exceptionnels, il est aussi prévu le remboursement d'un troisième bleu au prix payé par la société⁵⁴⁷. A partir de 1989, la fourniture passe de deux bleus par an à trois⁵⁴⁸. Mais, à partir de 1992, la fourniture de vêtements de travail est supprimée, en raison des mauvais résultats de l'entreprise pour l'exercice 1991. « La direction pourra reconsidérer la question si une évolution positive de la situation le permet »⁵⁴⁹. Le moment où ces distributions sont de nouveau faites n'est pas connu puisque les archives du comité d'entreprise manquent pour les années suivantes. Cependant, elles sont reprises, et même encore complétées.

Ainsi, en 2000, il est demandé que l'entreprise fournisse également un vêtement de travail chaud pour l'hiver⁵⁵⁰. Des blousons sont alors achetés⁵⁵¹. De même, des combinaisons jetables pour les travaux salissants sont disponibles au magasin⁵⁵². S'ajoutent à cela, des gants de manutention⁵⁵³, des tee-shirts⁵⁵⁴, et une demande est faite pour des genouillères⁵⁵⁵.

L'évolution des métiers ne concerne pas seulement le personnel de chantier. Des changements ont également été réalisés au niveau du personnel de bureau. En fait, l'informatique est la seule technique vraiment nouvelle⁵⁵⁶. L'informatique est utilisée assez tôt dans le BTP, notamment par les bureaux d'étude. Mais l'explosion des ordinateurs dans le monde de la construction date surtout des années 1980⁵⁵⁷. A Schneider et Cie, les premiers ordinateurs sont tout d'abord acquis pour la comptabilité, avec le système BULL, vers 1975.

Puis, ce système est remplacé par des ordinateurs IBM. Gisèle Tessier raconte ce changement. « Monsieur Schneider a décidé de passer sur des IBM 32. C'était déjà beaucoup plus petit, et bien plus performant. Le travail était beaucoup plus souple qu'avant. Avant, on

⁵⁴⁵ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 17 juillet 1990.

⁵⁴⁶ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 11 avril 1985.

⁵⁴⁷ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 9 mai 1985.

⁵⁴⁸ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 9 février 1989.

⁵⁴⁹ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 12 février 1992.

⁵⁵⁰ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 15 novembre 2000.

⁵⁵¹ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 6 décembre 2000.

⁵⁵² Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 28 février 2001.

⁵⁵³ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 14 janvier 2003.

⁵⁵⁴ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 25 septembre 2008.

⁵⁵⁵ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 17 mars 2009.

⁵⁵⁶ France. Programme Emploi et valorisation des métiers du bâtiment, Centre d'études et de recherches sur les qualifications, *Le BTP en Europe...*, op. cit., p. 145.

⁵⁵⁷ VIGIER M., REMOND R., *Un siècle de constructions : 1900-2000*, vol. 1, op. cit., p. 323.

faisait tout le temps tout le travail en plusieurs temps. C'était ça le problème : on ne faisait rien en direct. Des fois on était un peu en retard parce qu'on n'y arrivait pas. C'était un travail très ardu, mais intéressant. On a eu le droit à une formation, parce que je n'avais jamais travaillé sur ordinateur. [...] On a commencé avec deux ordinateurs IBM, puis après, on a adjoint des écrans »⁵⁵⁸. Ces ordinateurs sont acquis dans les années 1980. Suite à l'achat des ordinateurs, l'estimation du budget pour la formation continue accorde une place plus importante au personnel bureau, par rapport aux années précédentes, à savoir : 50 % du budget⁵⁵⁹. Des stages sont ainsi prévus en comptabilité pour l'établissement de programmes sur l'ordinateur⁵⁶⁰.

En 1987, l'entreprise procède au remplacement de son ancien système informatique par un IBM 36⁵⁶¹. Un nouvel ordinateur est acquis en 1990, ainsi que 8 écrans terminaux⁵⁶². Des problèmes de logiciels reportent la mise en service effective des nouvelles procédures à l'année suivante. Ces logiciels doivent permettre d'établir les devis, les suivis de chantiers et de stocks. Ils doivent ainsi contribuer à améliorer la gestion des affaires de l'entreprise⁵⁶³. L'échec de la mise en place de ces logiciels conduit l'entreprise à l'achat d'un nouveau logiciel, réalisé à sa demande par la société Asyst⁵⁶⁴. Les acquisitions sont complétées en 1991 par 10 terminaux supplémentaires. L'effort d'investissement réalisé cette année-là permet à l'entreprise de ne pas en faire en 1992, tout en ayant des outils de travail performants⁵⁶⁵. Des stages sont également prévus suite à ces acquisitions. Ainsi, l'action de formation pour 1990 s'est principalement orientée sur la formation informatique du personnel bureau : formation aux logiciels de traitement de texte, étude de prix, suivi de chantiers, situations⁵⁶⁶. Cette action de formation est poursuivie en 1991.

Enfin, un nouveau plan d'investissement est lancé en 1998 afin d'effectuer le « changement du matériel informatique et des logiciels afin de l'adapter au passage à l'an 2000 »⁵⁶⁷. Les perspectives d'investissement en informatique pour 1999 sont donc importantes : mise en place d'Autocad, gestion technique par Internet, télétransmission avec les banques, logiciels de devis. La bonne rentabilité de l'entreprise en 1999 lui permet donc de

⁵⁵⁸ Entretien : Gisèle Tessier, le 16/07/2010.

⁵⁵⁹ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 10 juillet 1980.

⁵⁶⁰ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 16 décembre 1982.

⁵⁶¹ Note annuelle de Schneider et Cie, pour 1987.

⁵⁶² Rapport du conseil d'administration de Schneider et Cie à l'assemblée générale ordinaire du 29 juin 1990, daté du 31 mai 1990.

⁵⁶³ Commentaires sur le bilan 1991.

⁵⁶⁴ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 6 novembre 1991.

⁵⁶⁵ Rapport du conseil d'administration de Schneider et Cie à l'assemblée générale ordinaire du 26 juin 1992, daté du 24 avril 1992.

⁵⁶⁶ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 14 novembre 1990.

⁵⁶⁷ Commentaires sur le bilan 1998.

s'équiper d'Autocad et de développer la communication via Internet⁵⁶⁸. L'amélioration des conditions du travail par l'informatique sont ainsi retracées par Manuelle Schneider.

Entretien : Manuelle Schneider.

« *Int. : Au niveau des conditions matérielles, y-a-t-il eu une amélioration de tout ce qui est informatique ?*

M.S. : Forcément, et il y a aussi que je suis arrivée à ce moment-là. Moi quand je suis arrivée, c'était un système, l'IBM 400, ça prenait déjà une pièce l'ordinateur. Au fond de la comptabilité, c'était une pièce totale pour l'ordinateur. Il y avait des procédures très compliquées. Et quand je suis arrivée au début des années 1990, c'était le début des PC. Ça s'est fait sans même que je m'en rende compte. Et cet ordinateur central coûtait une fortune et il était tellement compliqué que personne ne s'en servait. Et puis après, c'est ce que je vous disais, de 1990 à 1995, on n'avait pas d'argent, donc c'était un peu compliqué. Depuis 2000, ça se passe bien. Ça a permis d'acheter du matériel. Au fur et à mesure tout le monde a été équipé ».

L'informatique arrive donc progressivement dans les différents services de la société. Elle permet notamment le développement de la conception assistée par ordinateur (CAO). L'informatique profite en effet aussi à la conception des ouvrages. « Aux premiers logiciels de calcul de poutres, ont rapidement succédés des outils beaucoup plus complexes traitant les différents aspects de la conception qui relèvent du calcul et permettent, grâce au numérique, des conceptions d'ensemble (3D) impossibles jusqu'alors. Les résultats de ces calculs prennent automatiquement la forme de plans d'exécution, de listes de matériaux nécessaires, de commandes de ceux-ci, etc. »⁵⁶⁹. L'utilisation de l'informatique permet donc de moderniser et rationaliser le secteur du Bâtiment⁵⁷⁰. Elle rend possible le développement de systèmes de productions flexibles qui s'inscrivent dans la continuité des modes de production en continu⁵⁷¹.

Martine Leroux a constaté cette évolution. « Il y a eu une grande évolution au niveau des calculs et des devis. Les plans aussi ont pu être réalisés par ordinateur »⁵⁷². En 1980, elle

⁵⁶⁸ Commentaires sur le bilan 1999.

⁵⁶⁹ VIGIER M., REMOND R., *Un siècle de constructions : 1900-2000*, vol. 1, op. cit., p. 321.

⁵⁷⁰ CALLON M., LE GALL J., BONNET M. et al., *L'informatisation du secteur de la construction comme révélateur socio-économique : actes de la journée d'étude du 20 juin 1995 au CSTB*, Paris : Plan construction et architecture, 1996, 279 p., p. 33.

⁵⁷¹ France. Programme Emploi et valorisation des métiers du bâtiment, Centre d'études et de recherches sur les qualifications, *Le BTP en Europe...*, op. cit., p. 372.

⁵⁷² Entretien : Martine Leroux, le 28/07/2010.

réalisait en effet toujours les plans à la main. Michel Etienne retrace également ce passage à l'informatique.

Entretien : Michel Etienne.

« *Int. : Quelles techniques utilisez-vous au bureau d'études ?* »

M.E. : Au bureau d'études, oui, ça a évolué. Lorsque j'ai commencé à travailler, quand on avait un dossier d'études à faire, pour faire le chiffrage, une fois qu'on avait sorti tout le matériel, il fallait prendre chaque catalogue, les tarifs, travailler sur des feuilles de cadre de papier, les remplir à la main. Et il fallait faire tous les calculs avec une machine à calculer traditionnelle. Tous les bas de pages se vérifiaient dans le sens horizontal et dans le sens vertical, pour voir si on arrivait au bon montant. Et ça, c'était quelque chose de très lourd, par rapport à aujourd'hui où c'est l'informatique qui le fait.

Int. : Pour vous, l'informatique est arrivée dans quelles années ?

M.E. : Je la situe dans le début des années 1990.

Int. : Et vous avez reçu des formations pour utiliser les logiciels ?

M.E. : Des formations, non. On va dire que c'était un peu la débrouillardise au départ. Il y avait dans l'entreprise une équipe informatique qui s'occupait de la comptabilité. Et la direction voulait qu'on voie comment développer un logiciel de devis interne à l'entreprise. Alors, avec un collègue du bureau d'études, on a un peu regardé comment on pouvait passer de la feuille de papier à la feuille informatique, par rapport à nos besoins et par rapport au résultat que l'on attendait de ce travail-là. Ça s'est fait petit à petit. On a appris le langage informatique, parce que pour nous c'était de l'hébreu à l'époque. C'était même un monde assez incertain, nébuleux. Et petit à petit, il y a eu quelque chose qui s'est mis en place, qui a été aménagé par des personnes extérieures qui nous ont proposé leur expérience en nous conseillant ce qu'il fallait mieux faire. Et on est arrivé à un résultat, qu'on utilise d'ailleurs toujours. On a un logiciel propre à l'entreprise, qui fonctionne bien. Je pense qu'il peut tourner encore quelques temps, sauf si on a de nouvelles améliorations.

On s'est inspiré de logiciels qui existaient ailleurs, mais on n'a pas pris de logiciels extérieurs. Ils existaient, mais ils n'étaient pas tout à fait adaptés à ce qu'il nous fallait, par rapport à nos besoins. Je ne sais pas trop ce qu'il manquait à ces logiciels. Nous, on essayait de reproduire ce qui existait en papier sur le logiciel, pour nous faciliter le travail. La trame qui existait en

papier, manuelle, était très pratique, et on ne voulait pas trop s'écarter de ces données-là pour pouvoir continuer de travailler de cette façon-là. Ça a fonctionné, et ça a apporté un gain de temps. Par rapport à ça, il a été créé d'autres éléments, notamment une bible de prix, qui fonctionnait en parallèle avec ce logiciel de devis. C'était des histoires de transferts de données de l'un vers l'autre, avec toutes les possibilités de pouvoir gérer le devis de par lui-même, de pouvoir le faire évoluer dans un sens ou dans un autre. On ne voulait pas se retrouver emprisonné par des choses bien carrées »⁵⁷³.

Au niveau du personnel bureau, l'amélioration des conditions de travail passe aussi par l'aménagement des locaux de l'entreprise. Ainsi, plusieurs équipements s'ajoutent au fil des ans. En 1979, il y a l'achat d'un réfrigérateur pour les bureaux⁵⁷⁴, ainsi que d'un distributeur à café, installé dans le réfectoire⁵⁷⁵. En 1980, deux autres machines à café sont installées, dans les bureaux et dans le réfectoire⁵⁷⁶. Le coin repas est par la suite aménagé provisoirement dans l'ancien bureau de la comptabilité⁵⁷⁷. Le réfectoire pour le personnel bureau est enfin aménagé au 3^{ème} étage de l'entreprise⁵⁷⁸.

Ensuite, pour l'ensemble du personnel de l'entreprise, des avantages sont offerts par l'entreprise. Ainsi, à partir de 1978, un cadeau de Noël est offert pour tous les enfants de moins de 14 ans de tout le personnel de l'entreprise ayant plus de six mois d'ancienneté⁵⁷⁹. Dès lors, chaque année, à l'occasion des fêtes de Noël, des boîtes de chocolats sont offertes⁵⁸⁰. Ces distributions sont réalisées « à la satisfaction générale »⁵⁸¹. De même, à partir de 1985, une réunion amicale de fin d'année est réalisée⁵⁸². Ces pots de fin d'année permettent ainsi de réunir tout le personnel de l'entreprise. En plus de cette soirée de fin d'année, s'organise à partir de 2002, une animation sur une demi-journée pour l'ensemble du personnel⁵⁸³. Enfin, des remises de médaille du travail sont également faites à partir de 1991⁵⁸⁴, suite aux demandes faites par le personnel de l'entreprise⁵⁸⁵. En 1991, elles sont remises à une première catégorie

⁵⁷³ Entretien : Michel Etienne, le 01/10/2010.

⁵⁷⁴ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 14 juin 1979.

⁵⁷⁵ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 15 novembre 1979.

⁵⁷⁶ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 22 mai 1980.

⁵⁷⁷ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 16 septembre 1982.

⁵⁷⁸ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 26 janvier 1984.

⁵⁷⁹ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 14 décembre 1978.

⁵⁸⁰ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 15 novembre 1979.

⁵⁸¹ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 10 janvier 1980.

⁵⁸² Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 14 novembre 1985.

⁵⁸³ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 24 septembre 2002.

⁵⁸⁴ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 17 octobre 1990.

⁵⁸⁵ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 15 octobre 1981.

de médaillés : les salariés ayant plus de 25 ans de présence dans l'entreprise⁵⁸⁶. Ces remises de médailles sont couplées avec les réunions de fin d'année⁵⁸⁷. Antoinette Bergerot a ainsi reçu deux médailles du travail. « J'ai eu deux remises de travail : une pour mes 25 ans et une pour mes 30 ans. Mais ce que je déplore un peu, je vais être franche, c'est que j'ai eu ma médaille, mais je n'ai pas eu ma petite enveloppe à côté. Bon, c'est quand même sympa, parce qu'on voit nos années de labeur récompensées, mais c'est vrai que personnellement, j'aurai aimé avoir un petit plus à cette occasion »⁵⁸⁸.

Toutes ces mesures contribuent à tisser une certaine culture de l'entreprise. Elles permettent également de créer des liens entre le personnel de la société et la direction. Plusieurs autres moyens sont mis en œuvre dans l'entreprise pour permettre ce dialogue. Il y a tout d'abord le comité d'entreprise, créé en 1974⁵⁸⁹. Jean Schneider en parle en ces termes : « Ce n'était pas négatif, c'était plutôt positif. Ça permettait quand même de donner des points de vue, et un peu d'organiser des petites choses, de mettre au point certains petits détails. Dans l'ensemble, c'est plutôt positif. Et c'était un comité d'entreprise où il y avait des discussions ouvertes, parce que c'était des personnes de l'entreprise sérieuses, et qui allaient dans le même sens »⁵⁹⁰. Deux représentants du comité d'entreprise sont en plus de cela nommés pour assister au conseil d'administration de l'entreprise, à partir de 1979⁵⁹¹. Une permanence du comité d'entreprise est également établie en 1981. Elle a lieu une fois par mois, le jour de paye⁵⁹². Les compte-rendu des réunions du comité d'entreprise sont ensuite diffusés tous les mois, dans les enveloppes des bulletins de paye du personnel, en 1986⁵⁹³. En 1987, le comité d'entreprise met aussi en place un cahier des délégués⁵⁹⁴. Toute personne qui désire exprimer ses idées peut d'ailleurs également demander à assister à une réunion.

Concernant le droit d'expression des salariés dans l'entreprise, « monsieur Schneider rappelle que chacun doit pouvoir user du droit d'expression et qu'il est favorable à toutes les réunions qui permettraient de confronter les points de vue⁵⁹⁵. Ce genre de réunion n'a cependant pas lieu à Schneider et Cie, du fait de l'existence d'un dialogue à tous les niveaux de l'entreprise, qui permet de discuter des problèmes et de les résoudre dans la mesure du

⁵⁸⁶ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 25 juin 1991.

⁵⁸⁷ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 17 septembre 1991.

⁵⁸⁸ Entretien : Antoinette Bergerot, le 28/09/2010.

⁵⁸⁹ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 31 mai 1974.

⁵⁹⁰ Entretien : Jean Schneider, le 21/01/2011.

⁵⁹¹ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 10 mai 1979.

⁵⁹² Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 19 février 1981.

⁵⁹³ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 6 février 1986.

⁵⁹⁴ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 12 février 1987.

⁵⁹⁵ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 9 février 1989.

possible. L'année suivante, la réflexion sur l'utilité de ces réunions est remise en question⁵⁹⁶. Mais, des réunions systématiques ne sont alors pas jugées utiles. Chaque service a alors la possibilité de provoquer des réunions lorsque des problèmes sont à débattre. Pour le service construction, où le personnel est le plus nombreux, la discussion est maintenue⁵⁹⁷. Les discussions doivent permettre de résoudre les différents problèmes rencontrés dans l'entreprise. Ces problèmes sont de plusieurs ordres : absentéisme, respect des horaires, accidents et entretien des voitures...⁵⁹⁸.

Cependant, un problème en particulier touche plus particulièrement les membres du personnel chantier, et revient fréquemment dans les réunions du comité d'entreprise : il s'agit des accidents du travail.

⁵⁹⁶ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 5 mars 1990.

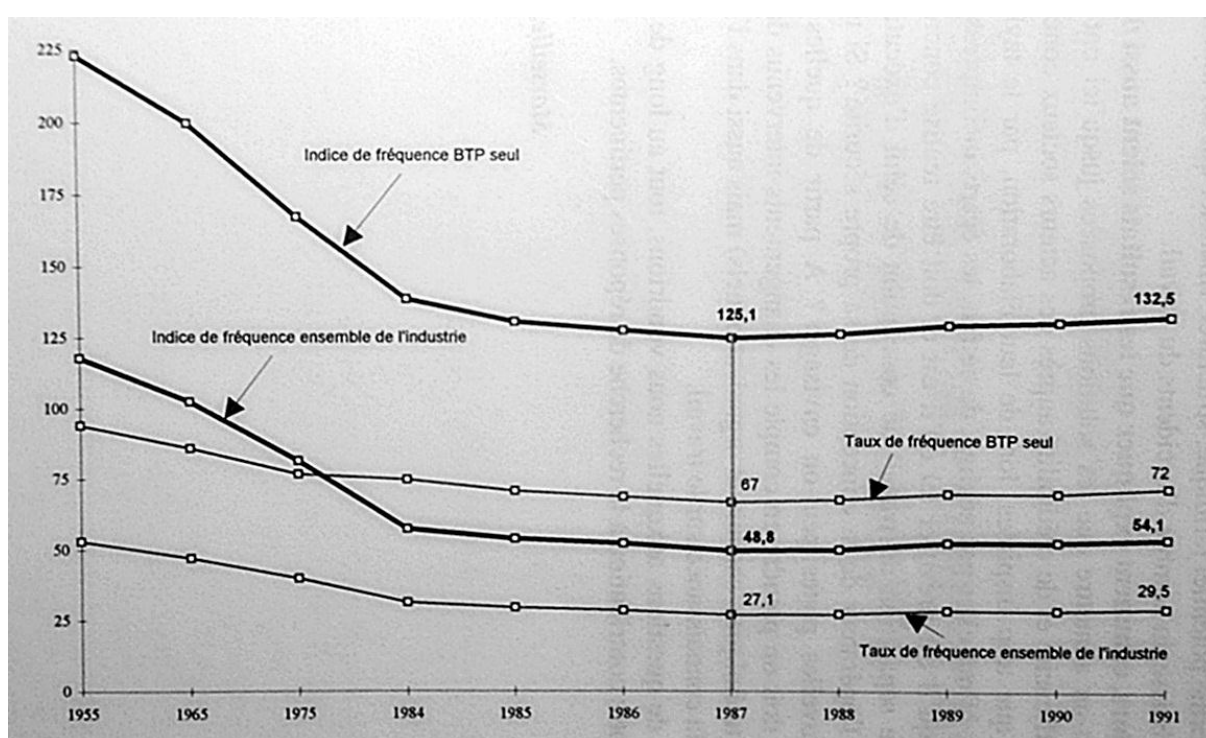
⁵⁹⁷ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 6 avril 1990.

⁵⁹⁸ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 13 juin 1980.

Analyse des accidents du travail.

Un accident du travail se définit comme « un évènement matériel à caractère soudain et violent qui provient d'une cause extérieure survenue pendant le travail ou sur le lieu du travail par le fait où à l'occasion du travail. Cette cause extérieure provoque chez le travailleur une lésion corporelle ou la mort »⁵⁹⁹. Un accident du travail peut être sans arrêt ou avec arrêt. Un accident du travail avec arrêt est un accident ayant donné lieu au paiement de l'indemnité journalière, et qui cause une incapacité de travail temporaire ou permanente. Ces accidents du travail sont particulièrement importants dans le secteur du BTP. Ce dernier détient effectivement le record du taux de fréquence⁶⁰⁰ et de gravité⁶⁰¹ de l'ensemble des industries⁶⁰². Une enquête menée sur 1991 et 1992 montre ainsi que le BTP compte 21 % des accidentés alors qu'il ne concerne que 9 % des salariés. Il s'agit bien du secteur le plus touché⁶⁰³.

Figure 17 : Comparaison de l'évolution des taux et indices de fréquences entre l'ensemble de l'industrie et le BTP seul.



⁵⁹⁹ DUBOIS E., ARDOUIN G., *La Prévention dans le bâtiment et les travaux publics : accidents du travail et maladies professionnelles*, 2^e éd., Paris : Eyrolles, 1979, 171 p., p. 1.

⁶⁰⁰ Taux de fréquence : rapport entre le nombre d'AT avec arrêt x 1 000 000 et le nombre d'ouvriers.

⁶⁰¹ Taux de gravité : rapport entre le nombre de journées perdues x 1 000 et le nombre d'ouvriers.

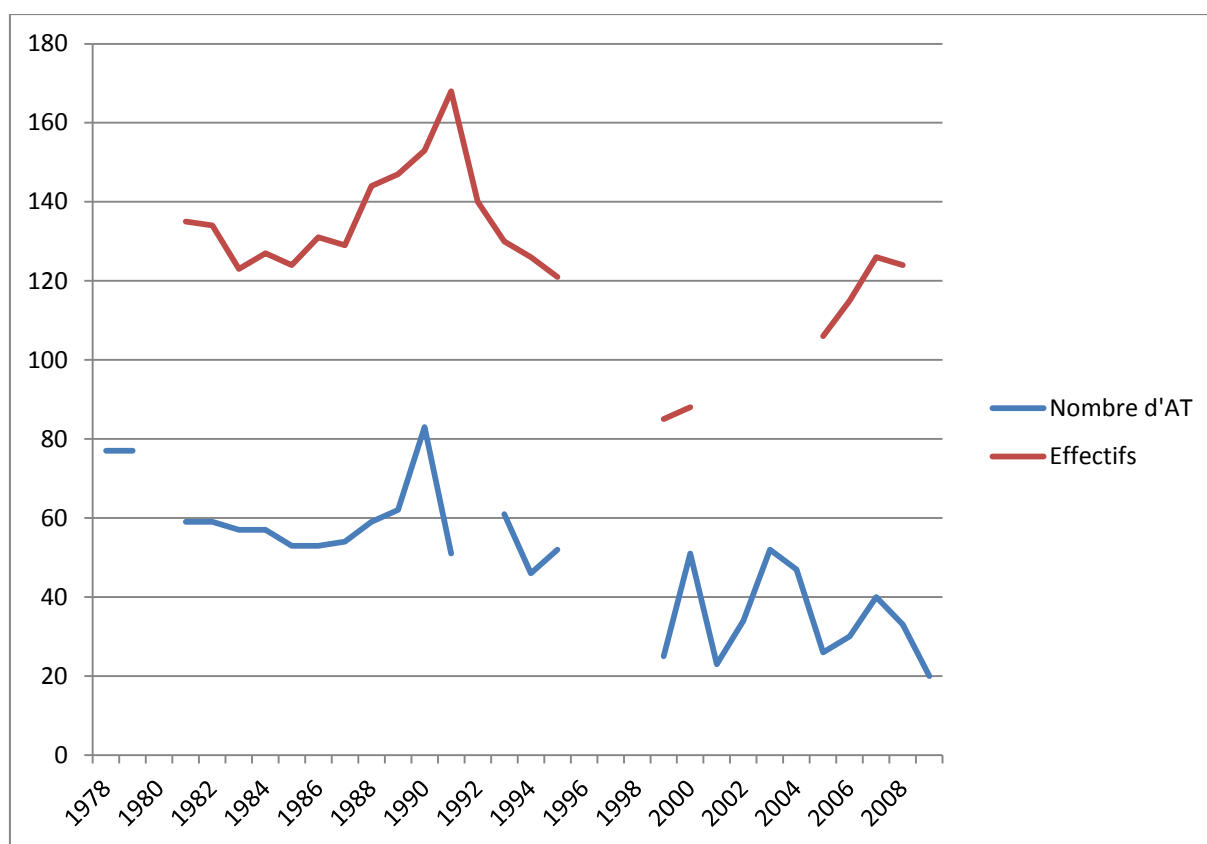
⁶⁰² DUBOIS E., ARDOUIN G., op. cit., p. 4.

⁶⁰³ TRINQUET P., SCHWARTZ Y., *Maîtriser les risques du travail : le cas du bâtiment et de l'industrie française*, Paris : PUF, 1996, 313 p., p. 13.

CHARLOT Muriel

L'importance du problème des accidents de travail se retrouve à Schneider et Cie. Elle se lit notamment à travers les comptes-rendus du comité d'entreprise de la société. Celui-ci commence à dresser la liste des accidents de travail à partir de 1988, afin d'en étudier les raisons et éventuellement prendre des sanctions⁶⁰⁴. Cette source permet donc d'établir la liste du nombre d'accidents du travail pour chaque mois, à partir de 1988 jusqu'à 2009. Elle est complétée par les déclarations d'accidents du travail, groupées par années dans des pochettes, à partir de 1978.

Figure 18 : Evolution comparée du nombre d'accidents du travail par année et des effectifs.



Les courbes sont incomplètes car les données pour ces années-là sont manquantes. Les effectifs sont pris à partir des comptes-rendus du comité d'entreprise et non à partir des fiches de payes pour les effectifs. Le nombre d'accidents du travail apparaissent pour chaque année trop élevé au comité d'entreprise⁶⁰⁵. La tendance générale sur l'ensemble de la période est néanmoins à la baisse de ce nombre d'accidents. Jacques Lévêque parle de cette évolution : « Heureusement, ça s'est quand même amélioré. Il y a des fois, il y avait des personnes qui

⁶⁰⁴ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 16 septembre 1988.

⁶⁰⁵ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 7 octobre 1988, du 19 janvier 1989...

prenaient des risques qui n'étaient pas vraiment réfléchis. Mais en règle générale, il y a moins d'accidents maintenant qu'il n'y en avait avant. Justement, grâce à la sécurité »⁶⁰⁶. Parallèlement à la diminution du nombre d'accidents du travail, un autre constat est fait à la fin de la période, à savoir une augmentation de la durée des arrêts⁶⁰⁷. Cette évolution est similaire à celle du BTP : moins d'accidents, mais chaque accident occasionne plus de jours d'arrêt de travail⁶⁰⁸.

Les accidents sont donc plus graves. Certains accidents entraînent ainsi une invalidité permanente. Lorsqu'il y a la possibilité, un reclassement au sein de l'entreprise est alors proposé à la personne invalide⁶⁰⁹. René Pégoraro, pour sa part, est alors parti en retraite anticipée.

Entretien : René Pégoraro.

« *Int. : Quand êtes-vous parti à la retraite ?*

R.P. : Je suis parti à la retraite en juin 1992, par obligation, parce que j'ai eu un grave accident du bras. J'ai eu droit à trois opérations quand même, et deux ans et demi de rééducation. Je me suis aussi fait opérer des vertèbres et des genoux. Et comme j'étais à 18 mois de la retraite, je n'ai pas repris le boulot.

Int. : Cet accident est survenu ...

R.P. : ... pendant les travaux. Et j'aurais dû être à la retraite en 1994.

Int. : C'était pendant votre temps de travail à l'entreprise ?

R.P. : Oui, c'était un accident de travail. J'étais au service technique de la ville de Viry-Châtillon. Je suis tombé de 5 mètres de haut. Je vais vous dire qu'honnêtement, si je n'avais pas eu cet accident-là, je ne serais pas parti à la retraite à 60 ans. Je pense que j'aurais continué un petit peu »⁶¹⁰.

L'entreprise a aussi vu deux accidents mortels. Jean Schneider le confirme : « Oui, j'ai eu deux accidents graves ici : il y a eu deux morts. Il y a eu un ouvrier qui a glissé d'un toit, qui s'est tué. Je m'en souviens bien. Il s'est tué sur le coup. Et un deuxième. Ils étaient tous les

⁶⁰⁶ Entretien : Jacques Lévêque, le 06/12/2010.

⁶⁰⁷ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 24 septembre 2002.

⁶⁰⁸ TRINQUET P., SCHWARTZ Y., op. cit., p. 26.

⁶⁰⁹ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 19 octobre 2006.

⁶¹⁰ Entretien : René Pégoraro, le 30/06/2010.

deux couvreurs, et sont tombés »⁶¹¹. Le métier de couvreur est en effet un emploi dangereux : « après la discussion du mois dernier concernant la qualification d'emplois dangereux au sein de l'entreprise et l'avis du médecin du travail, il a été établi que les emplois dangereux sont les emplois de couvreurs qui le sont plus particulièrement au sein du bâtiment et non l'ensemble des emplois du bâtiment »⁶¹². En outre, en 1991, il est constaté qu'un tiers des accidents mortels dans le BTP est dû à une chute⁶¹³. Des accidents bénins ont également lieu à côté. Jacques Lévêque raconte : « Pendant toute ma vie professionnelle, si j'ai été arrêté 5 mois, c'est le bout du monde. Un accident du travail, j'en ai eu un au petit doigt : pour regarder le sens de rotation d'un moteur, sans faire attention, j'ai mis la main dedans. Je ne me souviens pas de gros accidents. J'ai peut-être eu des accidents mais des bénins »⁶¹⁴.

Cependant, des actions sont mises en place par l'entreprise pour tenter de réduire le nombre d'accidents. Il y a tout d'abord tout le matériel fourni aux membres du personnel chantier, qui doit permettre d'assurer leur protection. Les ouvriers ont ainsi à leur disposition tout le matériel de sécurité pour se garantir au maximum. De plus, les responsables sont chargés de faire respecter le port de toutes ces protections : casques, chaussures, lunettes, harnais⁶¹⁵. Une définition des risques prévisibles permet de réaliser le tableau suivant.

Tableau 32 : Risques prévisibles et moyens de protections.

Nature des travaux.	Dangers inhérents.	Moyens de protection.
Percements	Coupures, éclats	Lunettes, gants
Soudage, tronçonnage	Brûlure, éclats, incendie	Tabliers, chaussures, extincteurs
Mise en œuvre des tubes	Coupures	Tabliers, chaussures, gants
Travaux en hauteur	Chute de personnel et d'objet	Echafaudages, bonne installation des protections, gardes du corps, harnais de sécurité, nacelles
Travaux en vide sanitaire	Difficultés respiratoires	Consignes de sécurité, masques

⁶¹¹ Entretien : Jean Schneider, le 21/01/2011.

⁶¹² Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 17 avril 1991.

⁶¹³ TRINQUET P., SCHWARTZ Y., op. cit., p. 39.

⁶¹⁴ Entretien : Jacques Lévêque, le 06/10/2010.

⁶¹⁵ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 12 février 1987.

Pourtant, la question du port de ces protections se pose. En effet, quand on regarde la répartition des accidents de travail par nature de l'accident, pour 1979, il apparaît que les accidents les plus fréquents sont dus à des projections d'éclats dans les yeux⁶¹⁶. On peut donc se demander si les lunettes de protection sont réellement portées.

Tableau 33 : Répartition des AT par nature pour 1979.

Chute	15
Chute objet	6
Pied sur objet	9
Coups	8
Efforts	11
Eclats	19
Manipulations	12

Deux hypothèses sont donc avancées pour expliquer le nombre important des accidents du travail :

- La réglementation en matière de sécurité de travail est insuffisamment appliquée.
- Le modèle conceptuel de la prévention sur lequel est construite cette réglementation présente des lacunes, des insuffisances et des inadaptations à l'évolution des conditions de travail⁶¹⁷.

Jacques Lévêque constate en effet une inadéquation de la réglementation et de la mise en pratique de la sécurité. « La sécurité, il y a parfois des mises en œuvre qui sont difficiles à faire. Quand vous voyez les inspecteurs de travail, des fois c'est marrant. Avant de la créer la sécurité, il faut prendre des risques : un couvreur qui travaille sur un toit, s'il faut s'amarrer à la cheminée avec des ceintures, et bien, il faut qu'il aille la mettre la ceinture. A ce moment-là, il n'est pas en sécurité. C'est comme des fois sur les chantiers, les inspecteurs du travail disent qu'il ne faut pas travailler avec un escabeau, mais pour remplacer une ampoule, vous n'allez pas installer un échafaudage ! Ce n'est pas toujours réalisable »⁶¹⁸.

Le problème de la sécurité dans le Bâtiment repose en fait sur le fait que chaque chantier est un prototype qui ne se reproduit jamais à l'identique. En outre, le Bâtiment est

⁶¹⁶ Déclarations d'accidents du travail de 1979.

⁶¹⁷ TRINQUET P., SCHWARTZ Y., op. cit., p. 52-53.

⁶¹⁸ Entretien : Jacques Lévêque, le 06/12/2010.

généralement considéré comme un secteur où les risques et les nuisances se cumulent, Le risque apparaît alors comme un élément « naturel » incorporé au métier. « Les risques, par leur présence quotidienne, leur similitude avec des risques de la vie courante, ne sont souvent pas vécus comme des risques professionnels »⁶¹⁹.

Enfin, un autre problème résulte de la présence de plusieurs entreprises sur un même chantier. On a par exemple le cas d'un accident survenu sur un chantier de réhabilitation en 2006. L'accident est survenu à cause d'une balustrade non fixée. Elle a été enlevée puis reposée sans être fixée par une autre entreprise⁶²⁰. Cet accident pose donc la question du problème de la coactivité de plusieurs corps de métiers différents sur un même chantier.

L'entreprise tente néanmoins d'agir contre ces accidents du travail, notamment par la diffusion d'informations et par la sensibilisation aux risques au niveau des membres du personnel chantier. L'entreprise met d'abord au point des notices pour le respect de règles de sécurité concernant certaines installations, comme pour les installations au gaz en 1976⁶²¹. Des fascicules de sécurité sont également à la disposition des responsables, pour ensuite être distribués aux membres du personnel chantier⁶²². En 1985, « Jean Schneider renouvelle sa demande de respecter impérativement les consignes de sécurité. De même, le personnel de chantier doit refuser d'utiliser le matériel qui ne correspond pas aux normes et de circuler dans les voitures dont l'état de marche n'est pas satisfaisant et qui comportent un risque »⁶²³. Des consignes sont d'ailleurs données à tous les utilisateurs des véhicules de l'entreprise, afin de les sensibiliser sur leur propre responsabilité⁶²⁴. Des notes sont en outre régulièrement faites à tout le personnel pour confirmer toutes les règles de sécurité à respecter.

A partir de 1988, le comité d'entreprise tient la liste des accidents du travail pour chaque mois. Cette liste doit ensuite être débattue pour étudier les raisons des accidents, et éventuellement prendre des sanctions⁶²⁵. Ainsi, toutes les consignes non respectées doivent être signalées pour convocation à la réunion du comité d'entreprise. D'une manière générale, toute négligence constatée à n'importe quel niveau, est ensuite relevée par un courrier de rappel à l'ordre. Ainsi, en septembre 1988, des lettres sont adressées aux personnes ayant eu un accident du travail avec arrêt, afin de leur renouveler le respect des règles de sécurité. Des explications

⁶¹⁹ TRINQUET P., SCHWARTZ Y., op. cit., p. 39-40.

⁶²⁰ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 19 octobre 2006.

⁶²¹ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 16 novembre 1976.

⁶²² Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 10 mai 1984.

⁶²³ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 13 juin 1985.

⁶²⁴ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 12 février 1987.

⁶²⁵ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 16 septembre 1988.

sur les causes des accidents leur sont désormais également demandées⁶²⁶. En 1988, le nombre trop élevé d'accidents, conduit la société à renouveler la distribution de fascicules à tout son personnel. Ces fascicules sont demandés à l'OPPBTP⁶²⁷. Des affiches sont également commandées à l'organisme⁶²⁸. Tous les moyens sont donc mis en œuvre pour sensibiliser au maximum le personnel en rappelant constamment que tout est à leur disposition en magasin pour éviter tout accident⁶²⁹.

En 1990, une récapitulation des consignes de sécurité, avec photos à l'appui est remise à tout le personnel pour rendre chacun responsable⁶³⁰. Cette même année, une commission sécurité est également créée. Elle est chargée d'élaborer un cahier des règles de sécurité, cahier distribué à chaque employé, qui doit alors le signer⁶³¹. Le dossier de sécurité est remis à tout nouvel embauché. Il doit servir de base à la formation sécurité dispensée à chacun d'eux lors de leur prise en fonction⁶³². De plus, une documentation sur la sécurité est alors disponible à la bibliothèque de la réception⁶³³. Les consignes de sécurité sont en outre mises à jour⁶³⁴. Un autre moyen d'agir sur la sensibilisation au risque pour le comité d'entreprise, est d'établir des notes sur l'utilisation et les précautions à prendre concernant certains matériels, notamment les échelles. Ces notes sont établies suite à des accidents rencontrés et causés par ces matériels en question. Elles sont diffusées dans les feuilles de paye du personnel⁶³⁵.

Enfin, un dernier moyen pour prévenir les accidents consiste à faire faire des stages au personnel de l'entreprise. Ainsi, par exemple, un couvreur est envoyé en stage, en 1989, pour apprendre comment organiser et installer un chantier et mettre en œuvre les moyens de prévention nécessaires à l'exécution des travaux de couverture. Une réunion doit ensuite être faite au service couverture pour faire profiter de l'enseignement reçu lors du stage à tout le personnel⁶³⁶. Les membres du personnel chantier reçoivent en outre des stages. Le budget de formation est généralement de $\frac{2}{3}$ ⁶³⁷, et même de $\frac{3}{4}$ ⁶³⁸, du budget global, pour ce personnel. Les stages effectués sont par exemple : des renouvellements des licences soudure, des stages en couverture aluminium, ou encore des stages de régulation et des stages d'électricité en

⁶²⁶ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 7 octobre 1988.

⁶²⁷ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 9 novembre 1988.

⁶²⁸ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 6 décembre 1988.

⁶²⁹ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 5 avril 1989.

⁶³⁰ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 5 mars 1990.

⁶³¹ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 6 avril 1990.

⁶³² Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 22 juin 1990.

⁶³³ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 17 octobre 1990.

⁶³⁴ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 14 janvier 2003.

⁶³⁵ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 25 février 2003.

⁶³⁶ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 5 avril 1989.

⁶³⁷ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 15 novembre 1977.

⁶³⁸ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 20 novembre 1980.

chaufferie⁶³⁹. Certaines années, comme en 1989, l'entreprise s'oriente essentiellement vers la formation des ouvriers « dans le but de perfectionner et d'augmenter [ses] compétences, mais aussi d'améliorer [sa] maîtrise de la sécurité »⁶⁴⁰. Pourtant, Gualter Nunes affirme avoir surtout appris sur le tas. Il n'a passé qu'une licence de soudure, pour pouvoir souder le gaz⁶⁴¹. Si la société fait pas mal de formations, Manuelle Schneider concède qu'il pourrait en être fait encore plus. Mais la société dépense déjà plus que son quota chaque année⁶⁴².

L'ensemble de ces actions a donc bien un impact sur le nombre d'accidents du travail, puisque celui-ci diminue fortement entre 1980 et 2010. L'évolution du nombre d'accidents pour l'ensemble du secteur suit la même évolution. Des progrès importants ont été réalisés⁶⁴³.

Tableau 34 : Evolution du nombre d'AT de 1964 à 2001⁶⁴⁴.

	1964	1990	1996	2000	2001
Nombre d'accidents avec arrêt	349 721	167 813	124 893	125 980	124 305
Nombre d'accidents graves avec incapacité permanente	30 645	17 604	11 671	10 067	9 101
Nombre de décès	953	361	208	191	176

Les effectifs de l'entreprise connaissent donc une baisse globale durant la période. Moins nombreux, le personnel de Schneider et Cie connaît malgré cela des évolutions dans les métiers et dans les conditions de travail. Le fonctionnement de l'entreprise se situe en effet entre continuités et transformations.

⁶³⁹ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 14 décembre 1978.

⁶⁴⁰ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 16 novembre 1989.

⁶⁴¹ Entretien : Gualter Nunes, le 28/07/2010.

⁶⁴² Entretien : Manuelle Schneider, le 27/01/2011.

⁶⁴³ Fédération française du bâtiment, *Bâtiment 2015...*, op. cit., p. 269.

⁶⁴⁴ Ibid.

Evolutions et continuités du fonctionnement de l'entreprise.

Pour entamer la période de difficultés qui s'amorce en 1980, Schneider et Cie doit s'adapter et donc se transformer. L'entreprise reste cependant toujours une entreprise familiale. Cette direction doit pourtant ajuster sa gestion aux évolutions multiples du marché durant cette période. Une adaptation est en effet nécessaire afin de réussir à maintenir les résultats de l'entreprise, et donc, sa viabilité.

Une direction qui reste familiale.

La direction change. Jean Schneider expose au conseil d'administration sa volonté de partir à la retraite à la fin de l'année 1994. Il démissionne donc de son poste de PDG de l'entreprise⁶⁴⁵. Il propose au conseil de nommer, pour le remplacer à compter du 1^{er} janvier 1995, madame Manuelle Schneider⁶⁴⁶. Sa fille est alors élue par le conseil d'administration pour prendre sa suite⁶⁴⁷. Manuelle Schneider retrace le parcours qui l'a conduit à intégrer Schneider et Cie et à reprendre l'entreprise de son père.

Entretien : Manuelle Schneider.

« M.S. : J'ai trouvé du boulot dans une petite boîte, à Paris, et je faisais du marketing. Ça a duré 5-6 ans. Et c'est là que j'ai commencé à réfléchir à l'entreprise. Au bout de 5 ans, dans une petite boîte, j'avais fait à peu près le tour de ce qu'ils pouvaient m'apprendre. Et j'ai commencé à me dire « qu'est-ce que je fais après ? ». Et c'est là que je me suis dit : « Il y a cette entreprise dans le 91, pourquoi pas ? ». C'est comme ça que j'ai commencé à penser au bâtiment.

Je me suis dit que je n'irais pas travailler directement dans l'entreprise, si jamais ça ne plaisait pas. Et avec mon père, on n'avait pas des rapports des plus simples, non pas qu'on ne s'appréciait pas, mais on avait des caractères forts tous les deux. Je me suis donc fait embaucher dans une grosse boîte de bâtiment : la S.A.E., qui est aujourd'hui la société Eiffage. J'y ai travaillé deux ans. J'étais responsable administrative adjointe. Sachant que c'était dans une filiale, il y avait un responsable administratif, qui était un peu débordé. Ça correspondait assez bien à ce que j'étais censée savoir faire.

Ce qui était un petit peu compliqué c'est que le gars ne voulait pas d'un adjoint, et encore moins d'une adjointe. C'était vraiment le macho comme on peut trouver dans le bâtiment, donc

⁶⁴⁵ Conseil d'administration de Schneider et Cie, le 28 septembre 1994.

⁶⁴⁶ Conseil d'administration de Schneider et Cie, le 30 novembre 1994.

⁶⁴⁷ Conseil d'administration de Schneider et Cie, le 28 décembre 1994.

quand il a vu une fille arriver, il s'est dit que c'était seulement une secrétaire et pas tellement plus. C'était compliqué, et du coup je suis allée un peu plus travailler avec le siège. Ça m'a obligée à faire pas mal de choses. J'ai beaucoup appris. Je me suis beaucoup baladée sur les chantiers : c'est comme ça que j'ai appris à faire des chantiers. Comme en fait, ce gars-là ne me donnait pas trop de boulot, du coup j'allais en chercher ailleurs et j'en profitais surtout pour fouiner. Donc j'ai appris le bâtiment, j'ai appris les hommes du bâtiment, j'ai aussi appris un peu l'aspect juridique, économique, comment gérer un chantier ... [...]. Et quand j'ai dit à mon père que j'étais prête à venir travailler avec lui, il était ravi »⁶⁴⁸.

Manuelle Schneider arrive dans l'entreprise en septembre 1989, en tant que secrétaire générale. Le poste n'existe pas à ce moment-là. Il est créé spécialement pour elle. Le but est de faire quelque chose de similaire au travail de responsable administratif. « Comme c'était un poste qu'on créait, c'était à moi aussi de créer ce que je voulais faire. Donc je me suis positionnée entre madame Tessier, qui était toujours la comptable, et mon père. Je ne voulais pas prendre son boulot de responsable de la comptabilité, et de toute manière je n'étais pas comptable donc j'en étais strictement incapable. Et de même pour mon père, l'idée n'était pas de le pousser mais de prendre un peu du travail qu'il faisait, et de l'élargir. Et pareil pour madame Tessier, sans prendre la comptabilité, c'était faire un peu plus de gestion. Donc j'ai essayé de grignoter une petite place entre les deux »⁶⁴⁹. Dans le même temps, Manuelle Schneider apprend à gérer l'entreprise grâce à son père. Une fois qu'elle devient PDG de l'entreprise, son père commence à partir progressivement. Jean Schneider dit : « Je pense que mon père a fait la même chose que moi lorsque j'ai donné la direction à mes enfants : je les ai laissé faire, en bien ou en mal. Ils ont peut-être commis des erreurs. S'ils me posent une question, je leur réponds. Mais je les laisse faire »⁶⁵⁰.

Le passage se fait donc progressivement. Jean Schneider souligne le fait qu'il a « confié une entreprise à une femme, ce qui n'est pas courant dans le bâtiment »⁶⁵¹. Ainsi, en 2004, parmi les repreneurs d'entreprise, seuls 29 % sont des femmes⁶⁵². Ce passage semble pourtant être bien perçu dans l'entreprise. Manuelle Schneider le ressent ainsi : « en fait je n'ai pas été confrontée au problème macho en interne, pas du tout, ou je ne l'ai pas vu. Il y en avait sans doute un peu mais je ne m'en suis pas rendu compte. Plus à l'extérieur, oui. Par rapport

⁶⁴⁸ Entretien : Manuelle Schneider, le 27/01/2011.

⁶⁴⁹ Ibid.

⁶⁵⁰ Entretien : Jean Schneider, le 29/06/2010.

⁶⁵¹ Ibid.

⁶⁵² Fédération française du bâtiment, *Femmes du bâtiment : tempérament gagnant*, Boulogne : Timée-éd., 2006, 143 p., p. 25.

aux autres entreprises, ça, oui »⁶⁵³. Selon elle, la raison provient du fait qu'elle ne s'est pas imposée face à son personnel. C'est aussi parce qu'elle apporte une aide aux techniciens au niveau de la gestion, de ce qui est juridique mais qu'elle les laisse gérer tout le côté technique. Daniel Nicolas confirme ce point : « Monsieur et madame Schneider sont des personnes très juridiques, alors que nous, nous sommes du côté technique »⁶⁵⁴.

Le frère de Manuelle Schneider, Vincent Schneider, est ensuite arrivé dans l'entreprise, aux alentours de 1996. « C'était une phase où mon père travaillait avec ma sœur, mais il voulait ralentir et arrêter. Et c'était donc, petit à petit, travailler avec ma sœur, pour que lui puisse s'arrêter de travailler de manière définitive. Il voulait qu'il y ait une deuxième personne autre que ma sœur, qui pourrait l'aider »⁶⁵⁵. Il devient donc directeur général. Cependant, comme lui non plus n'a pas de formation technique, la répartition des rôles entre lui et Manuelle Schneider ne peut pas se faire sur la base technique/gestion⁶⁵⁶. La répartition se fait donc plus par domaines d'activités. Manuelle Schneider s'occupe des fournisseurs, de la gestion, du lien avec la comptabilité, de la gestion financière⁶⁵⁷. Vincent Schneider s'occupe pour sa part plus de tout ce qui est juridique, du personnel, des contrats de travail⁶⁵⁸. Il y a donc des domaines dont l'un comme l'autre ne s'occupent pas, mais ils ne sont pas pour autant assignés à des tâches strictes et définies. Par contre, Manuelle Schneider explique que, « ce qui est important et la règle que l'on respecte, c'est que, lorsqu'il y en a un qui s'occupe d'un dossier, l'autre ne s'en occupe pas. On décide qu'on fait une confiance totale et que s'il fait comme ça, c'est qu'il fait au mieux. Et si, de temps en temps il y a des erreurs, tant pis, on aurait pu en faire aussi. Ça c'est la règle qu'on a appliquée et qui fonctionne bien. De même, il y a des clients dont il s'occupe et d'autres dont je m'occupe. Et à partir du moment où il s'occupe d'un client, moi je ne m'en occupe pas »⁶⁵⁹. La direction de l'entreprise change donc, mais reste familiale.

Ensuite, au niveau du conseil d'administration, les administrateurs changent également. En 1982, Manuelle Schneider intègre ainsi le conseil d'administration, suite à la fin du mandat de Michel Dureau. La même année, suite à sa démission, Claude Besnard est remplacé par Laurence Schneider, sœur de Manuelle Schneider⁶⁶⁰. En 1985, Gustave Schneider

⁶⁵³ Entretien : Manuelle Schneider, le 27/01/2011.

⁶⁵⁴ Entretien : Daniel Nicolas, le 28/04/2010.

⁶⁵⁵ Entretien : Vincent Schneider, le 01/02/2011.

⁶⁵⁶ Entretien : Manuelle Schneider, le 27/01/2011.

⁶⁵⁷ Ibid.

⁶⁵⁸ Entretien : Vincent Schneider, le 01/02/2011.

⁶⁵⁹ Entretien : Manuelle Schneider, le 27/01/2011.

⁶⁶⁰ Assemblée générale ordinaire de Schneider et Cie, du 29 juin 1982.

décède, mais il est décidé de ne pas le remplacer⁶⁶¹. En 1989, Manuelle Schneider démissionne de ses fonctions d'administrateur, pour pouvoir devenir secrétaire générale, en raison des dispositions régissant le cumul d'un mandat d'administrateur et d'un contrat de travail⁶⁶². C'est Vincent Schneider qui la remplace alors en tant qu'administrateur⁶⁶³. Ce dernier démissionne cependant de ce poste en 1996⁶⁶⁴. Il est remplacé par Huguette Schneider, sa mère⁶⁶⁵. Enfin, entre temps, Manuelle Schneider reprend un mandat d'administrateur, en 1994⁶⁶⁶, préalablement à son passage à la direction de l'entreprise. La composition du conseil d'administration change donc légèrement. Il est désormais uniquement aux mains des membres de la famille Schneider. Ces derniers ont donc le contrôle absolu sur ce conseil. « Le contrôle absolu exprime une situation dans laquelle une seule personne, une famille, ou un groupe très homogène possède assez d'actions (généralement plus de 80 %) pour qu'une minorité de blocage ne puisse s'exprimer (...) c'est la possession du capital qui confère le pouvoir »⁶⁶⁷.

Les actionnaires de la société changent également. Jusqu'alors, les actionnaires font partie uniquement de la famille Schneider, ou de leurs amis proches. A partir de 1989, la société commence à intégrer les cadres de l'entreprise comme actionnaire. En 1989, Jean Schneider décide en effet de procéder à un transfert d'actions. Il cède ainsi 17 de ses actions à Jean-Charles Collinet, en janvier⁶⁶⁸. Puis, en novembre, il étend cette mesure. Il cède aux autres cadres de l'entreprise, au nombre de 11, un total de 30 actions. Chacun reçoit 2 actions, sauf un cadre qui reçoit 10 actions⁶⁶⁹. En 1991, une nouvelle cession de 2 actions est aussi faite pour un cadre de l'entreprise⁶⁷⁰. L'ensemble de ces cessions reste assez symbolique étant donné leur faiblesse. L'ensemble de ces cessions est soumis à l'agrément du conseil d'administration, en application de l'article 14 des statuts de la société. En effet cet article prévoit ceci : « sauf en cas de succession, de liquidation de communauté de biens entre époux ou de cession, soit à un conjoint, soit à un ascendant ou à un descendant, la cession d'actions à un tiers à quelque titre que ce soit, est soumise à l'agrément préalable du conseil d'administration »⁶⁷¹. Les autres transmissions d'actions sont résumées dans le tableau suivant.

⁶⁶¹ Assemblée générale ordinaire de Schneider et Cie, du 30 septembre 1985.

⁶⁶² Conseil d'administration de Schneider et Cie, du 25 septembre 1989.

⁶⁶³ Assemblée générale ordinaire de Schneider et Cie, du 29 juin 1990.

⁶⁶⁴ Conseil d'administration de Schneider et Cie, du 5 novembre 1996.

⁶⁶⁵ Assemblée générale ordinaire de Schneider et Cie, du 30 juin 1997.

⁶⁶⁶ Assemblée générale ordinaire de Schneider et Cie, du 28 décembre 1994.

⁶⁶⁷ DECK-CHAUMONT E., *Culture d'entreprise et stratégie économique : le cas des groupes français du BTP, 1945-1985*, Paris : CERTES-Ecole Nationale des Ponts et chaussées, 1987, 385 p., p. 269.

⁶⁶⁸ Conseil d'administration de Schneider et Cie, du 13 janvier 1989.

⁶⁶⁹ Conseil d'administration de Schneider et Cie, du 15 juin 1989.

⁶⁷⁰ Conseil d'administration de Schneider et Cie, du 17 mai 1991.

⁶⁷¹ Assemblée générale extraordinaire de Schneider et Cie, du 30 juin 1988.

Tableau 35 : Répartition du capital social entre les actionnaires de Schneider et Cie, de 1980 à 2009¹.

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1988	1989
Capital social	300 000					600 000		
Nombre d'actions	602	2 580	2 990	3 000				6 000
G. Schneider	20//10	10	10	10	10			
J. Schneider	500//10	2510//10	2490//10	2510	2520	2520	2520	5023
O. Jacob	0//10	10	10	10	10	10	10	20
M. Dureau	5//10	10	10	10	10	10	10	20
C. Besnard	7//10	10	10	10				
M. Schneider	0//10	10	140//10	150	150	150	150	300
H. Schneider	0//10	10	140//10	150	150	150	150	300
L. Schneider			140//10	150	150	150	150	300
A. Schneider						10	10	20
J.C.C.								17

¹ Registre des mouvements de titres de Schneider et Cie (1984-2010). Feuilles de présence aux assemblées générales ordinaires et extraordinaires.

	1990	1991	1993	1995	2001	2002	2004	2005	2007	2009
Capital social	600 000				1 311 914					
Nombre d'actions	6 000									
J. Schneider	4951	4924	4324	4324	4324	1881	1881	1881	381	381
O. Jacob	20									
M. Schneider	300	320	920	932	932	1881	1885	1892	2642	2642
H. Schneider	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
L. Schneider	300	300	300	300	10	10	10	10	10	10
A. Schneider	20									
V. Schneider	20	40	40	40	386	1880	1880	1880	2630	2630
J.C.C.	44	54	54	54						
J.L.G.	25	30	30	30	30	30	30	30	30	30
C.G.	2	7	7	7	7	7	7			
G.D.	2	2	2	2						
P.G.	2	2	2							
J.L.	2	2	2	2	2	2				
D.N.	2	7	7	7	7	7	7	7	7	
G.G.	2	2	2							
R.P.	2	2	2							
A.C.	2	2	2							
R.G.	2	2	2							
G.T.	2	2	2							
M.C.		2	2	2	2	2				
C. Schneider										7

Ce tableau montre plusieurs évolutions de la répartition du capital social entre les actionnaires. Tout d'abord, les actions possédées par les cadres de la société sont progressivement reprises. De ce fait, en 2009, seul un cadre sur les treize cadres ayant eu des actions, en conserve encore. Le nombre d'actionnaires se contracte donc. De nouveaux actionnaires apparaissent aussi. Ainsi, en 1982, Laurence Schneider acquiert 150 actions. En 1985, Anne Schneider reprend les 10 actions anciennement possédées par son mari, Gustave Schneider. Vincent Schneider devient pour sa part actionnaire de la société en 1990. Enfin, la femme de ce dernier, Christine Schneider devient à son tour actionnaire en 2009. On constate donc le passage de l'ensemble des actions presque uniquement au sein de la famille Schneider. Une seconde évolution est à noter. Il s'agit du passage progressif des actions de Jean Schneider à Manuelle et Vincent Schneider, à partir de 2002.

Ce tableau permet aussi de constater la conversion au nominatif de la totalité des actions de la société de 1982 à 1983¹. Suite à cette modification, les statuts de la société sont mis à jour. Ils sont également mis en harmonie avec la loi du 30 décembre 1981². Deux changements du capital social sont aussi visibles. Une première augmentation a lieu en 1988. Le capital social de 300 000 francs apparaît en effet comme insuffisant par rapport au chiffre d'affaires de la société³. Il est donc porté à 600 000 francs, grâce à l'incorporation de 200 000 francs prélevés sur le compte « report à nouveau », et de 100 000 francs sur le compte « autres réserves ». 3 000 actions nouvelles de 100 francs chacune sont donc créées. Elles sont attribuées aux actionnaires à raison d'une action nouvelle pour une action ancienne⁴. Une seconde augmentation a lieu en 2001. Le capital est augmenté de 711 914 francs pour atteindre la somme de 1 311 914 francs. Cette augmentation de capital est réalisée par élévation de la valeur nominale des 6 000 actions de 100 francs à 218,65 francs chacune. Ce capital social est ensuite converti en euros, soit 200 000 euros, divisé en 6 000 actions de 33,33 euros chacune⁵.

La direction de l'entreprise change donc mais elle reste familiale. La période 1980-2010 connaît d'autres modifications notamment concernant l'évolution des marchés.

¹ Conseil d'administration de Schneider et Cie, du 14 mai 1982.

² Assemblée générale extraordinaire de Schneider et Cie, du 23 juin 1983.

³ Conseil d'administration de Schneider et Cie, du 17 mai 1988.

⁴ Assemblée générale extraordinaire de Schneider et Cie, du 30 juin 1988.

⁵ Assemblée générale extraordinaire de Schneider et Cie, du 8 août 2001.

L'évolution des marchés.

Dans les années 1980-2010, les performances réalisées par les PME, comme par les grandes entreprises, sont le résultat d'une réforme des modes de gestion et d'organisation⁶. A Schneider et Cie, pourtant, le système de gestion en place est déjà très moderne pour l'époque. Peu d'entreprises avaient un tel système. Manuelle Schneider l'explique.

Entretien : Manuelle Schneider.

« Enfin, de par son caractère, mon père était quand même gestionnaire, et c'était sa force. [...]

Int. : C'est-à-dire ?

M.S. : Et bien déjà, d'avoir divisé des services. A l'intérieur des services, de savoir exactement combien on dépensait, combien on facturait par type de dépense. Et d'intéresser les gens à leurs résultats. A l'époque, il n'y avait pas beaucoup d'entreprises qui savaient combien elles dépensaient. Elles faisaient leur bilan une fois par an, mais elles n'avaient pas de comptes mensuels. C'était quand même pour l'époque très moderne. Aujourd'hui ce sont des choses qui semblent évidentes. Mais moi quand je suis arrivée fin 89, ça n'était pas aussi évident que ça, tout du moins pour le bâtiment.

C'est aussi une des raisons pour lesquelles j'ai choisi de venir chez Schneider. [...] J'ai fait du marketing, et je me suis rendue compte, et notamment en travaillant chez Eiffage, que le bâtiment en termes de marketing, il n'y a rien. Et en termes de gestion, il n'y a pas grand-chose. Donc c'était un terrain vierge qui s'ouvrait à moi, qui était très intéressant, beaucoup plus intéressant que de tomber chez L'Oréal où ils ont réfléchi à la gestion et au marketing depuis 30 ans. Donc c'était aussi ça mon idée en arrivant ici.

Mais je me suis rendu compte que mon père avait déjà un système qui était pour l'époque, assez réfléchi. Et mon père était plus un gestionnaire qu'un commercial. Ce n'était pas un si bon commercial que ça. Et moi, par rapport à ça, je suis un peu pareil : je suis plus une bonne gestionnaire qu'une bonne commerciale »⁷.

En 1985, les services de l'entreprise sont les suivants : construction, couverture, entretien, travaux, Gravejat (nom du responsable), Collinet (nom du responsable), et mazout.

⁶ CARON F., op. cit., p. 371.

⁷ Entretien : Manuelle Schneider, le 27/01/2011.

CHARLOT Muriel

Le service Gravejat s'occupe de la plomberie et du chauffage sur des chantiers moyens. Le service Collinet fait des chantiers moyens et s'occupe de l'entretien⁸. Ce service est aussi connu sous le nom du service agence. Cependant, l'agence de Villeneuve le Roi a réintégré l'entreprise en mars 1982⁹. Les principaux services existent cependant déjà auparavant ; « c'est pour ça que les noms sont si archaïques » affirme Manuelle Schneider¹⁰. Cependant, ces services évoluent. Deux services ont été supprimés dans les années 1980. Les chefs de services sont partis et il a été décidé de ne pas les remplacer. Le service Gravejat est ainsi supprimé en 1994¹¹. Pour sa part, le service mazout a été fusionné avec le service entretien, en 1993¹². « Ça fait partie des petites modifications que j'ai faites, parce que le mazout c'était quand les gens se chauffaient au mazout. Mais assez vite, ils se sont chauffés au gaz » affirme Manuelle Schneider¹³.

Le service construction risque également d'être supprimé dans les années 1995¹⁴. Il n'est alors pas assez rentable¹⁵. Cependant, Jean Schneider le prend alors en charge, comme chef de service, pour pouvoir le conserver.

Entretien : Jean Schneider.

« Int. : Dans les années 1990, il y a eu la question de fermer ou non le service construction. »

J.S. : Le fermer, c'est peut-être un grand mot. C'était plutôt essayer de travailler différemment pour ne pas être déficitaire. Et aussi de resserrer le service, parce qu'à un moment donné, c'était le service le plus important. Donc, on l'a resserré. Et on a essayé de traiter des affaires un peu mieux, de façon moins tendue. Et de mieux contrôler le service, c'était un peu ça. Ça n'aurait pas été le fermer : il y avait toujours les mêmes personnes qui étaient là, ou alors, on les aurait mélangées dans d'autres services. Mais ça revenait au même. Construction, agence ..., ce sont des termes qu'on a donné. Ce sont des divisions. Donc, au final, le but était surtout de le rentabiliser, et pour ça de mieux traiter des opérations importantes. Le service construction c'était plutôt le service pour traiter des chantiers importants. Donc, pour les chantiers importants, il fallait en traiter moins, mais mieux les contrôler. C'était ça l'orientation »¹⁶.

⁸ Entretien : Jean Schneider, le 29/06/2010.

⁹ Brouillon d'une note de contrôle du 14 octobre 1987.

¹⁰ Entretien : Manuelle Schneider, le 27/01/2011.

¹¹ Tableau des résultats des services pour l'exercice 1994.

¹² Tableau des résultats des services pour l'exercice 1993.

¹³ Entretien : Manuelle Schneider, le 27/01/2011.

¹⁴ Entretien : Etienne Michel, le 01/10/2010.

¹⁵ Entretien : Jean Schneider, le 21/01/2011.

¹⁶ Ibid.

Le service construction est ensuite repris en main par Vincent Schneider, lorsque celui-ci entre dans l'entreprise.

Entretien : Vincent Schneider.

« V.S. : Et petit à petit, outre cette fonction de ressources humaines, je me suis occupé de tout ce qui est service construction, c'est-à-dire faire le suivi des travaux du service construction, ce que mon père faisait avant. Je m'occupais d'avoir une vision globale de ce service, en termes de stratégie d'appel d'offres, d'organisation interne, de suivi de chantiers sans être sur le terrain. Je l'ai repris de mon père. Il est petit à petit sorti de ce service, et j'ai naturellement pris la suite. C'est un gros service, qui gère un chiffre d'affaires important ; compliqué parce que ce sont des travaux neufs, avec des aléas qui peuvent être importants en termes de pertes d'argent. C'était un service où il n'y avait pas de directeur de service naturel. Ce n'était pas comme à l'agence avec monsieur G. Il n'y avait pas une personne qui prenait le service à bras le corps. Il fallait qu'il y ait quelqu'un qui fasse le lien entre tous les chargés d'affaires, en termes de planning »¹⁷.

Un nouveau service est également créé en 1987 : le service électricité¹⁸. Jacques Lévêque est placé à la tête de ce service.

Entretien : Jacques Lévêque.

« Et puis bon, après, comme il fallait créer un nouveau service, pour augmenter le potentiel de travail, en électricité, le patron, avec l'accord de C., on m'a nommé responsable du service électricité, régulation. [...] Ensuite j'étais responsable du service électrique. On cherchait des chantiers. On faisait aussi pas mal d'électricité pure. Ça a développé un potentiel de travail supérieur, enfin, qui augmentait la capacité ici dans l'entreprise. [...]

Mon travail en tant que chef de service, c'était déjà de trouver des chantiers, bien sûr, en électricité pure, c'est à dire l'électricité traditionnelle : la lumière, les courants ; et puis réaliser toute l'installation électrique qui concernait toutes les chaufferies que l'entreprise faisait. Donc, il y avait le service construction, qui était géré par N., lui, il traitait une installation de chauffage, clés en main. Il faisait son installation chaufferie et radiateurs, et puis moi, j'étais désigné pour réaliser la partie électrique propre, pour permettre au chauffage de fonctionner. Donc : le bruleur, les régulations, toute la partie électrique qui concernait l'installation du

¹⁷ Entretien : Vincent Schneider, le 01/02/2011.

¹⁸ Tableau des résultats de l'exercice pour l'exercice 1987.

chauffage. Je devais m'occuper de ça, tout en ayant en même temps à chercher des clients pour réaliser l'installation électrique traditionnelle (lumière, prises de courant, ...). Et puis, j'avais aussi de la maintenance sur diverses installations qui étaient déjà réalisées »¹⁹.

Néanmoins, l'entreprise réalise déjà des travaux en électricité avant la création du service. En effet, dès 1983, l'assemblée générale de Schneider et Cie décide, « afin de faire coïncider l'activité réelle de la société avec son objet, de compléter l'objet social en l'étendant aux activités suivantes : chauffage, électricité, peinture, revêtement de sols »²⁰. Ce service électricité est par la suite « étoffé », au premier semestre de 1996, afin de lui permettre de se développer et de répondre à la sophistication croissante des technologies²¹.

Schneider et Cie étend donc ses domaines d'activités. En 2002, l'objet social de l'entreprise est également étendu aux activités suivantes : exploitation d'un fonds de génie climatique et exécution de tous travaux de climatisation, ventilation et d'isolation²². Le génie climatique peut se définir ainsi : ensemble des techniques de chauffage, de ventilation, de climatisation et de régulation permettant de contrôler, dans un environnement fermé, un ou plusieurs des paramètres suivants : température de l'air, humidité de l'air, qualité et hygiène de l'air²³. Gualter Nunes date l'arrivée de la VMC et du désenfumage à Schneider et Cie, des années 1990. L'entreprise a alors eu de nouveaux marchés. Il prend l'exemple des hôpitaux : « dans les hôpitaux, on est obligé de créer des gaines de désenfumage, pour évacuer les fumées en cas d'incendie. Il faut que les moteurs se mettent en route pour aspirer toute la fumée, afin d'éviter les intoxications. C'est obligatoire pour que l'hôpital soit dans les normes »²⁴.

En 2004, les possibilités de créer un service climatisation sont ainsi alors envisagées²⁵. Pour cela, plusieurs personnes doivent se spécialiser dans cette activité. Huit personnes sont donc envoyées suivre une formation en climatisation en 2005²⁶. Afin de compléter la formation sur la climatisation, de l'outillage est également acheté, afin que l'entreprise soit plus performante sur ce secteur²⁷. La climatisation commence à se répandre en France dans le milieu

¹⁹ Entretien : Jacques Lévêque, le 06/12/2010.

²⁰ Assemblée générale extraordinaire de Schneider et Cie, du 23 juin 1983.

²¹ Rapport du conseil d'administration de Schneider et Cie à l'assemblée générale ordinaire du 30 juin 1997, du 15 mai 1997.

²² Assemblée générale extraordinaire de Schneider et Cie, du 15 juillet 2002.

²³ Europe stratégie analyse financière, *Le marché du génie climatique en France*, vol. 2 : *Faits et commentaires*, Paris : EUROSTAF, 2004, 230 p., p. 8.

²⁴ Entretien : Gualter Nunes, le 23/07/2010.

²⁵ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 27 mai 2004.

²⁶ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 27 janvier 2005.

²⁷ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 8 mars 2005.

des années 1970. Mais ce n'est que dans les années 1990 qu'elle se démocratise²⁸. Dans la première moitié du XXe siècle, pour de nombreux français, la climatisation est devenue un moyen d'accroître leur confort en toutes saisons²⁹. Schneider et Cie se place donc sur un nouveau secteur du marché du génie climatique.

Dans une même perspective d'ouverture sur les différents secteurs du marché, l'entreprise cherche à obtenir certaines qualifications. Celles-ci lui permettent ainsi de réaliser d'autres chantiers. Ainsi, en 1996, le service couverture obtient la qualification « Monuments Anciens ». Il vise dès lors l'obtention de la qualification « Monuments historiques » et réalise un marché très technique dans cet objectif, le chantier de la « Place Vendôme »³⁰. En 2010, l'entreprise possède des qualifications en climatisation, installations thermiques, plomberie et fluides spéciaux, fumisterie, couverture, patrimoine ancien, et étanchéité. Manuelle Schneider explique la fonction de ces qualifications pour l'entreprise.

Entretien : Manuelle Schneider.

« Int. : Ensuite, l'entreprise a pas mal de qualifications, qu'elle a obtenues au fur et à mesure. Ça a quelle importance pour l'entreprise et pour les clients ? »

M.S. : On ne sait pas trop quelle importance ça a. C'est une qualification, c'est-à-dire que c'est un organisme indépendant créé par la profession qui atteste d'un certain type de compétences sur certains types de critères. Donc, en toute logique, je l'utilise comme un outil commercial, c'est-à-dire que c'est la preuve qu'on a un certain type de références, un certain type de compétences. C'est important quand même. 80 % de notre activité est sur la base des appels d'offres. Sur un appel d'offres, en général, ils demandent des qualifications, parce que c'est un peu un service minimum. Si on n'a pas la qualification, on peut quand même obtenir le marché. Ils n'ont pas le droit de refuser un candidat parce qu'il ne les a pas. Mais le candidat doit prouver qu'il est au moins aussi compétent. Donc c'est plus facile d'avoir les qualifications. Et pour des entreprises comme la nôtre, pour qui il est relativement facile de les avoir, il faut continuer à les avoir parce que ça nous évite d'avoir à apporter la preuve qu'on sait le faire. Ça veut dire que si Qualibat a reconnu la qualification, ils n'ont plus à se poser la question. Ceci dit, pour moi, c'est un outil commercial, mais qu'il faut conserver »³¹.

²⁸ BUTTENWIESER I., CHEVET H., op. cit., p. 279.

²⁹ CORMON P., LEMAS P.R., op. cit., p. 210.

³⁰ Rapport du conseil d'administration de Schneider et Cie à l'assemblée générale ordinaire du 30 juin 1997, du 15 mai 1997.

³¹ Entretien : Manuelle Schneider, le 27/01/2011.

Les exigences de qualité apparaissent dans les années 1970, avec la politique des labels. Mais, c'est plus l'Etat qui se soucie alors de ces exigences que le consommateur. Cette tendance s'est cependant renversée dans les dernières années. La question de la qualité du produit apparaît alors dans le bâtiment comme une question essentielle qui influence l'évolution des stratégies industrielles des entreprises. Il existe donc des organismes de qualification qui attestent chaque année les capacités techniques d'une entreprise dans telle ou telle spécialité, et évitent ainsi aux petites et moyennes entreprises d'établir une justification complète pour chaque marché³². Mais la qualification de l'entreprise repose avant tout sur la qualification des hommes et sur les moyens logistiques dont elle dispose³³. Enfin, tous les appareils utilisés dans le génie climatique sont désormais soumis à un ensemble de normes, qu'elles soient nationales, européennes, ou internationales³⁴.

Ensuite, les exigences de qualité se tournent vers de nouvelles orientations, notamment sur les économies d'énergie, et sur la question du respect de l'environnement. Les réglementations au niveau énergétique se mettent progressivement en place suite aux chocs pétroliers des années 1970. Elles touchent à peu près toutes les branches du Bâtiment et ont des exigences de niveau élevées³⁵. Au niveau des économies d'énergie, le souci ne concerne pas simplement la réduction des émissions dans l'atmosphère, mais il englobe une ambition plus large, à savoir la modération de la consommation d'énergies primaires³⁶. Les réglementations mises en place par l'Etat au niveau des préoccupations environnementales apparaissent dans le Bâtiment avec un certain retard par rapport au monde industriel. Les acteurs du Bâtiment sont « invités à traiter les déchets qu'ils produisent et à diminuer leurs nuisances écologiques »³⁷. Ces nouvelles réglementations laissent apparaître de nouveaux marchés porteurs pour la société, basés sur les économies d'énergie et sur les énergies renouvelables³⁸. Cette mutation est constatée par Manuelle Schneider et par Vincent Schneider.

Entretien : Manuelle Schneider.

« M.S. : Et l'autre chose, c'est qu'on se rend compte qu'on est dans une mutation du métier qui est importante. Et là aussi, on peut se demander si on va arriver à prendre le virage, dans le sens où on parle d'économies d'énergies. Et notre métier va de plus en plus évoluer. A l'époque de

³² TOURNIER J.C., op. cit., p. 38 et p. 53.

³³ France. Plan Construction et architecture, *La Qualité en chantier : un enjeu du travail : actes*, Paris : Ministère de l'équipement et du logement, 1988, 195 p., p. 103.

³⁴ Europe stratégie analyse financière, *Le marché du génie climatique en France*, vol. 2..., op. cit., p. 71.

³⁵ VIGIER M., REMOND R., *Un siècle de constructions : 1900-2000*, vol. 1, op.cit., p. 314.

³⁶ CROCE G., BEAU D., Europe stratégie analyse financière, *Le génie climatique : équipementiers, ingénieristes et exploitants face à la croissance sélective des marchés*, Paris : Eurostaf, 1994, 254 p., p. 19.

³⁷ BUTTENWIESER I., CHEVET H., op. cit., p. 19.

³⁸ Rapport de gestion sur les opérations de l'exercice clos le 31 décembre 2006.

mon grand-père, le but c'était de chauffer ou d'emmener de l'eau. Après les techniques ont un peu évolué. Mais aujourd'hui, le marché qui se profile pour demain, ce n'est pas seulement emmener de l'eau ou du chaud, mais c'est aussi leur garantir un résultat. Pour l'énergie, ça veut dire garantir une certaine consommation d'énergie.

Int. : Et donc il y a tout ce qui est économie d'énergie, mais aussi tout ce qui est énergie renouvelable ?

M.S. : Eh bien, c'est ça. Ça se rejoint. Aujourd'hui, on nous demande, et ça c'est le Grenelle de l'environnement, de garantir une certaine consommation d'énergie du bâtiment, en la réduisant au maximum. Et pour ça, il faut éventuellement mettre en œuvre des énergies renouvelables. Dans la majorité des cas, on ne peut pas simplement mettre en œuvre des énergies traditionnelles. Mais c'est un travail qu'on ne sait pas bien faire aujourd'hui, mais qu'il faut qu'on apprenne à faire. C'est quelque chose de nouveau. Avant, à un chauffagiste, on lui demandait de chauffer à telle température, mais la consommation de l'énergie n'était pas son problème. C'est complètement une révolution pour nos techniciens. Pour les ouvriers ça ne change pas grand-chose, parce que raccorder une pompe à chaleur ou une chaudière, c'est pareil, c'est le même job. C'est même plutôt plus facile : les produits sont de plus en plus usinés, il n'y a qu'à emboîter. Et même, le métier d'ouvrier va perdre dans les années à venir alors que le métier de technicien va progresser. Et pour l'eau, c'est la même chose. Avant, on demandait juste au plombier d'amener l'eau à un endroit. Mais il va y avoir aussi de la récolter, de la traiter, et de garantir l'hygiène de l'eau. Donc là aussi, il y a une révolution de nos métiers. Ce sont des perspectives d'avenir. Donc, pour nous, il va y avoir beaucoup de boulot, mais il faut des personnes avec des compétences, qui savent intégrer tout ça. Et tout ça, c'est la théorie. Les clients n'ont pas forcément de quoi financer ces changements. Donc, le virage, il faut le prendre, mais pas trop vite, parce que si on le prend trop vite, la demande ne va pas suivre, et on sera à deux niveaux différents »³⁹.

Entretien : Vincent Schneider.

« Après, pour l'aspect technique, on s'aperçoit que le Grenelle de l'environnement, mais pas seulement, les personnes aussi sont sensibilisées à l'aspect environnemental et aux économies d'énergie. Aujourd'hui, ce sont des choses qu'on est obligé, quand on conseille un client ou qu'on conçoit un projet, de prendre en compte. Mais, ça, à mon avis, c'est déjà rentré dans les mentalités. C'est comme le tri que fait maintenant le personnel chantier sur les chantiers. On

³⁹ Entretien : Manuelle Schneider, le 27/01/2011.
CHARLOT Muriel

trie les déchets. Mais quand je suis arrivé, on ne triait pas les déchets. Il y a des bennes. On fait attention à économiser l'eau sur un chantier, à économiser l'électricité, à aller avec un camion au lieu de deux camions sur un chantier. Ça rentre dans les mentalités »⁴⁰.

Parallèlement, l'entreprise doit donc également mettre en œuvre des chantiers à faible nuisance, tant au niveau du tri sélectif, de la réduction du bruit, que des économies d'énergies ou de la rationalisation des transports.

Une autre évolution concerne la localisation des chantiers. Certains chantiers sont toujours réalisés en province. Par exemple, en 1986, un chantier est effectué à Vervins, et un autre à Nantes. Sur ces chantiers sont employés à la fois du personnel de l'entreprise et à la fois de la sous-traitance⁴¹. Un chantier a également été sur le point d'être effectué à l'étranger. Des négociations sont en effet engagées dès 1983 avec l'entreprise Fougerolle, afin de traiter d'un important chantier de logements en Algérie⁴². Jean Schneider raconte cette aventure.

Entretien : Jean Schneider.

« *Int. : Ensuite, par rapport aux chantiers, et à leur localisation, j'ai trouvé quelque chose qui m'a paru assez étrange, j'ai vu la mention de chantiers à l'étranger, y en a-t-il eu ?*

J.S. : Il a failli en avoir. C'est toute une histoire. On était très ami avec un architecte, qui était en relation avec un arabe très important à Paris. Donc, normalement, il devait faire quatre hôpitaux et quatre groupes scolaires en Algérie. On a commencé à avoir des dossiers, on a commencé à faire des études. Je suis même allé en Algérie, avec mon ami Michel Dureau, pour voir un peu comment ça se présentait. On a été bien reçu. On avait même emporté dans nos valises ce qu'il fallait pour être bien reçu. En définitive, l'affaire n'a pas marché. Notre ami architecte s'est fait rouler dans la farine, et nous avec. Donc ça ne s'est pas fait. Mais, moi j'ai perdu du temps, surtout en études, et sur place. Mais notre ami a passé tout son temps avec eux, et s'est pour ainsi dire, retrouvé ruiné. Mais, par son intermédiaire, on était sur un gros coup.

Int. : Et vous n'avez pas eu envie de refaire des chantiers à l'étranger ensuite ?

J.S. : Faire des chantiers à l'étranger si, mais ça se fait par relations. Pour faire des travaux à l'étranger, ça représente un investissement, donc il faut les relations pour pouvoir y aller. Et je n'en avais pas. J'avais celui-là, mais ça n'a pas marché, et je n'en ai pas eu d'autres. Tous ceux

⁴⁰ Entretien : Vincent Schneider, le 01/02/2011.

⁴¹ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 12 décembre 1986.

⁴² Lettre de Schneider et Cie à AGI Consultants, du 9 mai 1984.

qu'on connaissait ne faisaient pas de chantiers à l'étranger. C'est un problème de relations. On ne peut pas partir à l'aventure. Et même là, on s'est fait avoir. On avait même mis de l'argent dedans, enfin, on l'a récupéré. Mais lui, il a tout perdu »⁴³.

Les négociations engagées pour réaliser ce chantier échouent en effet⁴⁴. Dans les années suivantes, les chantiers se recentrent plus particulièrement sur la région Ile-de-France, et notamment sur le sud de la région⁴⁵. L'entreprise cherche à éviter d'aller dans le nord de la région, car cela implique un temps de transport plus long⁴⁶.

Ensuite, les clients de Schneider et Cie changent également. Pendant la période précédente, les clients de l'entreprise se répartissent ainsi environ de moitié entre le secteur public et le secteur privé ; tandis que cette répartition est désormais plus de l'ordre de 85 % de clients publics et seulement 15 % de clients privés (dont 2-3 % pour les particuliers)⁴⁷. L'entreprise travaille beaucoup pour le domaine de la santé, de l'hospitalier, pour les maisons de retraites. Le secteur public se présente en effet sous des formes très variées pour l'entreprise, avec les mairies, les collectivités locales, les départements..., mais le principal client de Schneider et Cie reste l'Assistance Publique⁴⁸. L'entreprise obtient par exemple le marché d'entretien de l'hôpital Henri Mondor à Créteil, en plomberie chauffage, en 1997⁴⁹. Martine Leroux a travaillé sur ce chantier : « J'ai eu un très gros chantier, le CHU Henri-Mondor, à Créteil. C'était un énorme chantier, en désenfumage, plomberie, chauffage, et VMC. Il y avait 19 niveaux à faire pour tous les corps d'état que je vous ai cités. C'était une très grosse opération. C'était très intéressant à réaliser »⁵⁰.

Concernant les clients, une évolution importante a également lieu par rapport aux relations entre le client et l'entreprise. Vincent Schneider explique ce changement : « Une des évolutions importantes aussi, c'est les rapports qu'on a avec le client. Aujourd'hui, on a de plus en plus des rapports avec le client à l'américaine, c'est à dire des rapports de plus en plus juridiques, où on applique de plus en plus les clauses du marché. Les clients regardent plus les délais, font payer des indemnités. On demande à nos chargés d'affaires de plus en plus de noter par écrit les événements qui se déroulent sur le chantier. C'est une évolution de l'approche

⁴³ Entretien : Jean Schneider, le 21/01/2011.

⁴⁴ Note sur le bilan de 1985.

⁴⁵ Commentaires sur le bilan 1998.

⁴⁶ Entretien : Manuelle Schneider, le 27/01/2011.

⁴⁷ Ibid.

⁴⁸ Commentaires et observations sur le bilan et les comptes 1993, du 30 mai 1994.

⁴⁹ Commentaires sur le bilan 1997.

⁵⁰ Entretien : Martine Leroux, le 28/07/2010.

qu'on a sur les chantiers, ou les affaires ont un côté technique important, juridique et administratif plus important. C'est une évolution qui a lieu depuis 2-3 ans, et qui se développe très rapidement »⁵¹. Cette progression vers un aspect plus juridique des affaires est également perçue par Manuelle Schneider : « Aujourd'hui, on est dans une société où le juridique a pris une place énorme. [...] Et moi, par ma formation de gestion qui était assez large, en parallèle, j'ai fait beaucoup de droit, et par l'expérience que j'avais d'Eiffage, j'avais cette notion juridique, qui devenait incontournable »⁵².

Plusieurs évolutions du marché de Schneider et Cie sont donc réalisées durant cette période. Elles répondent en fait aux mutations de l'activité du BTP dans son ensemble. Cette activité chute en effet fortement, et il est alors question pour l'entreprise de parvenir à maintenir ses résultats.

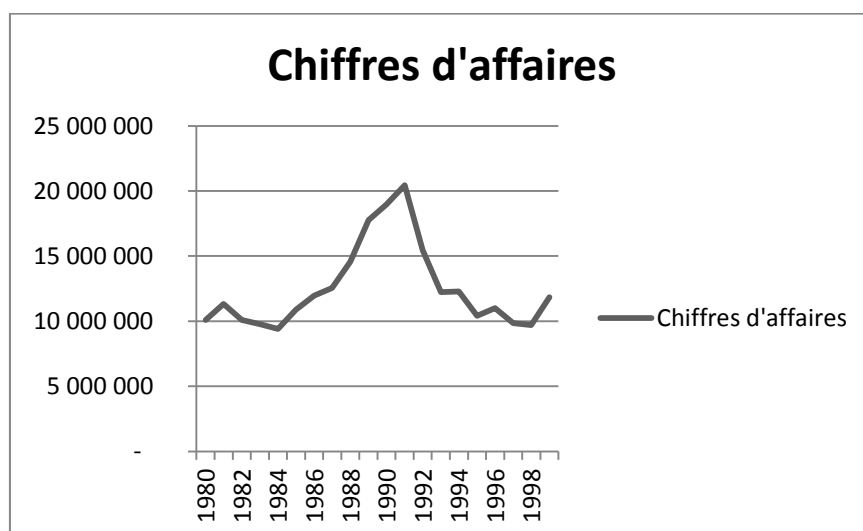
⁵¹ Entretien : Vincent Schneider, le 01/02/2011.

⁵² Entretien : Manuelle Schneider, le 27/01/2011.

Maintien et progression des résultats.

L'ensemble de la croissance de l'économie française subit un sévère ralentissement à partir de 1974. La croissance faible des années 1980 est ensuite suivie d'une phase d'accélération et de dépressions dans les années 1988-1993. La récession est particulièrement forte dans l'industrie⁵³. Le BTP entre donc dans une période économique difficile à partir de 1974-1975. Cependant, en France, le soutien actif de la demande par la politique économique évite au secteur une chute des niveaux de production. Celle-ci chute néanmoins à partir de 1976⁵⁴. Les entreprises du bâtiment de moins de 500 salariés ont été particulièrement fragilisées par cette évolution défavorable de la conjoncture économique⁵⁵. Schneider et Cie tente donc de maintenir ses résultats durant cette période. Dans les dernières années, l'entreprise réussit même à réaliser une progression assez importante. Deux graphiques peuvent servir de point de départ à l'analyse des résultats de l'entreprise de 1980 à 2010. Le premier concerne les chiffres d'affaires de la société, de 1980 à 1999. Il est établi à partir de l'ensemble des bilans de Schneider et Cie pour cette période. Le second graphique retrace l'évolution des bénéfices de l'entreprise, de 1980 à 2008. Il est établi sur les mêmes sources que l'autre graphique, auxquelles s'ajoutent l'ensemble des assemblées générales ordinaires de Schneider et Cie de 1999 à 2008.

Figure 19 : Chiffres d'affaires de Schneider et Cie, de 1980 à 1999 (exprimés en euros constants 2009).

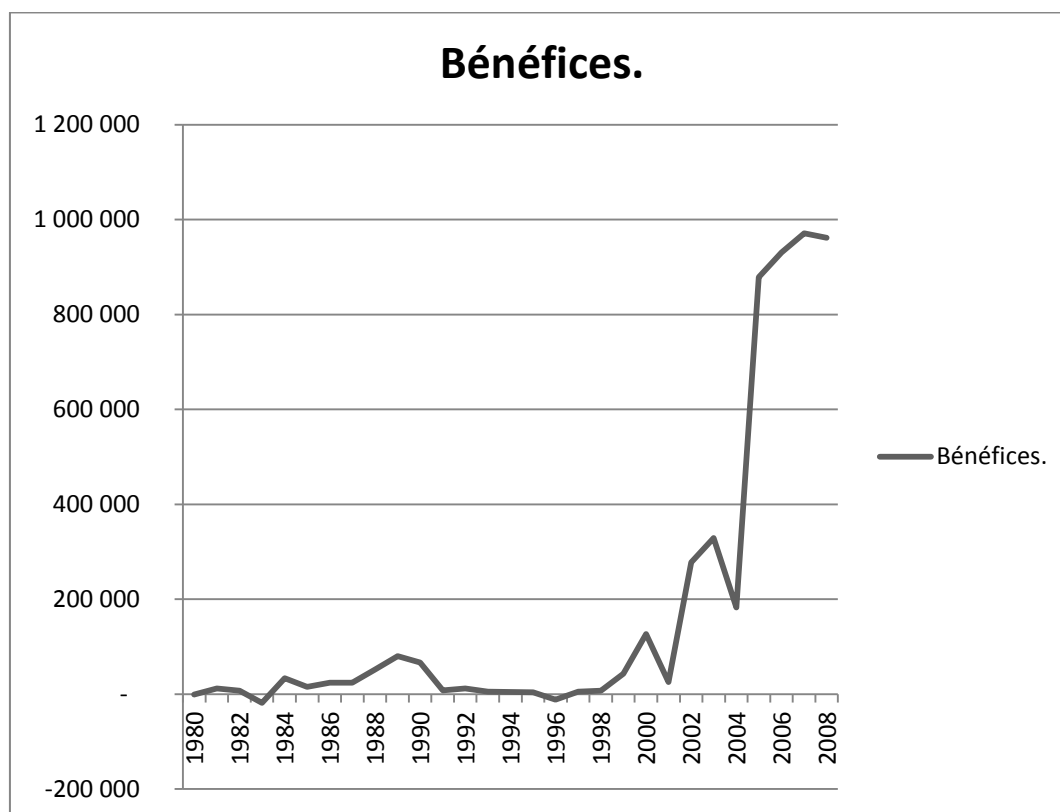


⁵³ CARON F., op. cit., p. 325-326.

⁵⁴ France. Programme Emploi et valorisation des métiers du bâtiment, Centre d'études et de recherches sur les qualifications, *Le BTP en Europe...*, op. cit., p. 63.

⁵⁵ LEFILLIATRE D., op. cit., p. 7.

Figure 20 : Bénéfices de 1980 à 2008, exprimés en euros courants 2009.



La première période regroupe les années 1980 à 1991. C'est une époque difficile dans le Bâtiment. Dès 1981, Schneider et Cie constate qu'il lui est difficile de maintenir son niveau⁵⁶. Des difficultés sont en effet rencontrées pour obtenir de nouvelles affaires. Ces affaires sont d'ailleurs traitées à des coefficients de plus en plus bas, afin que l'activité de l'entreprise soit maintenue⁵⁷. Néanmoins, le chiffre d'affaires de 1981 augmente, malgré la prévision de maintien, du fait de chantiers traités en cours d'année et réalisés immédiatement⁵⁸. L'exercice 1982 voit une légère diminution du chiffre d'affaires. Les affaires deviennent de plus en plus difficiles à traiter en 1983. La conséquence en est des résultats négatifs pour l'exercice. L'entreprise cherche alors à porter ses efforts sur son action commerciale⁵⁹. Les résultats de 1984 restent également très faibles⁶⁰. Le carnet de commandes de 1985 est complet, ce qui laisse présager de meilleurs résultats⁶¹. L'entreprise réussit donc à avoir du travail toute

⁵⁶ Rapport du conseil d'administration de Schneider et Cie à l'assemblée générale ordinaire du 13 juin 1981, le 25 avril 1981.

⁵⁷ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 16 décembre 1981.

⁵⁸ Rapport du conseil d'administration de Schneider et Cie à l'assemblée générale ordinaire du 29 juin 1982, le 14 mai 1982.

⁵⁹ Rapport du conseil d'administration de Schneider et Cie à l'assemblée générale ordinaire du 27 juin 1983, le 9 mai 1983.

⁶⁰ Notes sur le bilan 1985.

⁶¹ Ibid.

l'année, ce qui a pour effet d'accroître son chiffre d'affaires. Mais le résultat reste médiocre, à cause de charges financières⁶².

Par la suite, 1987 apparaît comme une année normalement bonne, mais les résultats sont amputés du déficit du chantier du Sahel⁶³. Pour 1988, les perspectives restent moyennement bonnes. Un creux est prévu en janvier et février, du fait du retard de maçons. Le reste de l'année doit du coup être très chargé, principalement de mars à fin octobre⁶⁴. L'année 1988 est plutôt bonne, et ce, pour tous les services⁶⁵. Elle recueille les fruits des investissements réalisés dans le bureau d'études. Le chiffre d'affaires augmente donc⁶⁶. Les prévisions de début d'année pour 1989 sont bonnes. En effet, dès le mois de janvier, les commandes sont enregistrées jusqu'en juillet-août⁶⁷. Cependant, il s'avère que 1989 est une année moyenne quant aux résultats⁶⁸. La raison en est les résultats négatifs de deux services, à savoir le service couverture et le service construction. Le déficit du service couverture se comprend néanmoins au vu des investissements importants en matériels (échafaudage et matériel de sécurité). Le service construction doit pour sa part être réorganisé afin d'améliorer la situation⁶⁹. Les études et les chantiers de 1990 sont suivis avec plus de rigueur, ce qui permet une meilleure rentabilité⁷⁰. Les deux services construction et couverture sont néanmoins encore très déficitaires⁷¹. Les résultats des services s'améliorent cependant pendant l'année. Mais ils ne permettent toujours pas un résultat global suffisant⁷². Le chiffre d'affaires de 1990 est néanmoins en progression par rapport à 1989⁷³.

Jusqu'en 1991, les entreprises affichent encore des taux de croissance élevés. L'année 1992 constitue un tournant pour les PME de la construction. La production globale fléchit de 1,8 % cette année-là, en raison d'un fort ralentissement des travaux en cours. Le repli s'aggrave en 1993. Entre 1990 et 1994, les PME de la construction sont donc durement touchées par la conjoncture économique défavorable. « L'âpreté croissante de la concurrence s'est traduite par

⁶² Rapport du conseil d'administration de Schneider et Cie à l'assemblée générale ordinaire du 28 juin 1986, le 16 mai 1986.

⁶³ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 13 janvier 1988.

⁶⁴ Ibid.

⁶⁵ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 19 janvier 1989.

⁶⁶ Rapport du conseil d'administration de Schneider et Cie à l'assemblée générale ordinaire du 10 juin 1989, le 17 avril 1989.

⁶⁷ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 19 janvier 1989.

⁶⁸ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 13 décembre 1989.

⁶⁹ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 6 avril 1990.

⁷⁰ Commentaires sur le bilan 1990.

⁷¹ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 22 juin 1990.

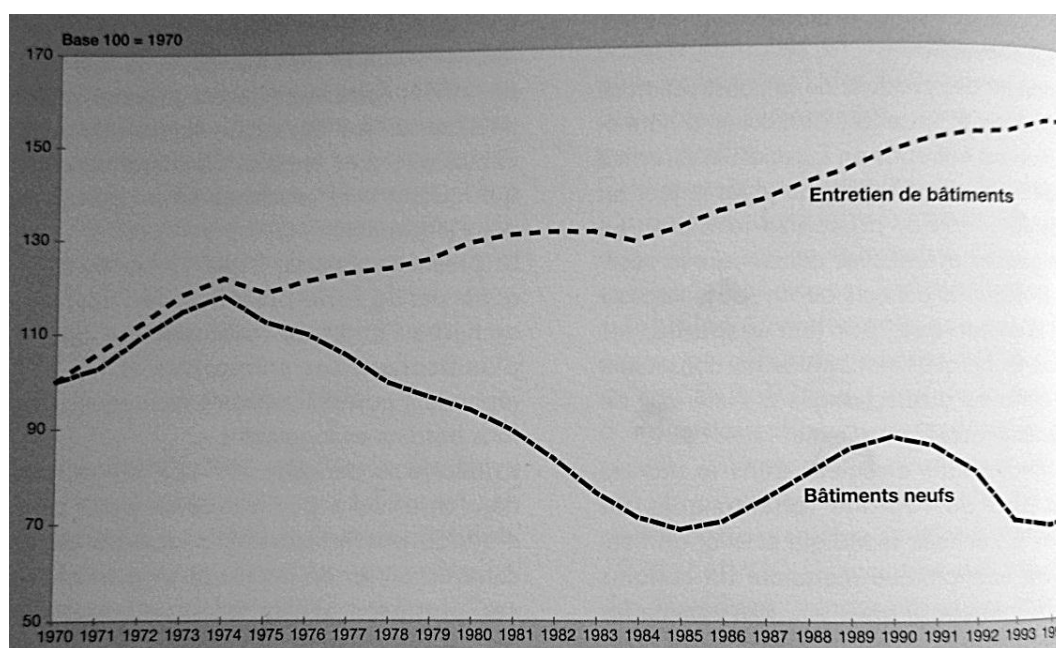
⁷² Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 18 septembre 1990.

⁷³ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 16 octobre 1991.

une guerre des prix qui a entraîné une baisse des marges et de la rentabilité »⁷⁴. Les entreprises du secteur supportent moins bien les effets de la crise que les entreprises de l'industrie. La production du second œuvre est donc globalement en recul sur l'ensemble de la période. Le repli du second œuvre est cependant moins important que celui du gros œuvre (respectivement moins de 5 %, et près de 14 %, entre 1990 et 1995)⁷⁵.

Les entreprises effectuent alors un transfert de leur activité des travaux neufs vers l'entretien. Celui-ci est cependant moins générateur d'activité en volume comme en valeur. Pourtant, la transformation permet aux entreprises du second œuvre de mieux contenir la baisse de leur activité. Sur cette période, le secteur de l'amélioration et de l'entretien reste le segment d'activité le plus dynamique⁷⁶. Ce secteur représente dès lors environ la moitié des travaux du bâtiment. Parallèlement, la construction neuve subit un ralentissement⁷⁷. Le graphique suivant met en évidence cette mutation.

Figure 21 : Evolution de l'activité de construction et d'entretien de bâtiments⁷⁸.



Source : BIPE Conseil.

Pour Schneider et Cie, les perspectives pour l'année 1991 sont néanmoins plutôt bonnes⁷⁹. Malgré la conjoncture économique morose dans le bâtiment, le carnet de commandes

⁷⁴ LEFILLIATRE D., op. cit., p. 8-21.

⁷⁵ Xerfi, *Bâtiment*, vol. 2 : *Second-œuvre, diagnostics et prévisions*, Paris : Xerfi, 1997, 271 p., p. 82.

⁷⁶ Ibid.

⁷⁷ BUTTENWIESER I., CHEVET H., op. cit., p. 44.

⁷⁸ BUTTENWIESER I., CHEVET H., op. cit., p. 52.

⁷⁹ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 16 octobre 1991.

de la société reste en effet bien rempli⁸⁰. Le chiffre d'affaires de l'année progresse sur les six premiers mois de l'année. La charge de travail est très importante durant l'été, ce qui entraîne une mauvaise rentabilité des chantiers. Les résultats de l'année ne sont donc pas bons⁸¹. Jean Schneider demande alors que « tout le monde reste très vigilant, chacun à son poste, afin que la situation se redresse et offre de bonnes perspectives pour 1992 »⁸².

Les objectifs de 1992 sont donc de rationaliser le chiffre d'affaires, de recentrer l'activité et d'améliorer la rentabilité. Le chiffre d'affaires est donc volontairement diminué, afin d'en permettre une meilleure maîtrise. Les postes clients et fournisseurs du bilan montrent une diminution, ce qui traduit la réduction du niveau d'activité mais aussi l'amélioration de la structure financière de l'entreprise⁸³. L'activité de l'entreprise s'oriente alors plus sur le gros entretien, plus rentable que les constructions neuves. La répartition est alors de 48 % de chantiers en travaux neufs, et le gros entretien de 35 %⁸⁴. De plus, les marchés publics sont privilégiés, du fait de la conjoncture et d'un important impayé suite à une liquidation judiciaire. Ces marchés sont en effet fiables et solvables. Ils présentent néanmoins l'inconvénient d'imposer des délais de règlement longs et d'importants frais financiers. La politique de l'entreprise suivie sur l'année lui permet donc d'améliorer ses performances économiques ainsi que la qualité de ses prestations. Le résultat reste néanmoins faible.

1993 se poursuit dans la continuité de 1992. La politique en faveur d'un développement de l'activité réhabilitation, gros entretien se maintient en effet. Ces marchés sont alors les créneaux les plus porteurs pour les années à venir. La rentabilité de la société s'améliore donc⁸⁵. Cependant, d'importants chantiers neufs sont toujours réalisés, comme, par exemple, le lycée de St Germain en Laye. En 1994, la société prend des mesures de rigueur afin de contenir ses frais généraux, et de limiter son chiffre d'affaires. Cependant, la conjoncture reste toujours difficile. La société doit en effet faire des efforts sur les prix consentis pour pouvoir obtenir des marchés⁸⁶. Les prévisions pour 1995 s'annoncent également difficiles, avec une « guerre des prix intense »⁸⁷. La société prévoit d'y répondre en maintenant une gestion pointue des affaires ainsi qu'en adaptant au mieux sa politique commerciale. Le chiffre d'affaires de la société baisse donc en 1995. C'est surtout le service construction qui est affecté,

⁸⁰ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 17 avril 1991.

⁸¹ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 17 septembre 1991.

⁸² Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 23 décembre 1991.

⁸³ Commentaires sur le bilan 1992.

⁸⁴ Ibid.

⁸⁵ Commentaires et observations sur le bilan et les comptes 1993, du 30 mai 1994.

⁸⁶ Rapport du conseil d'administration de Schneider et Cie à l'assemblée générale ordinaire du 30 juin 1995, le 15 mai 1995.

⁸⁷ Ibid.

puisque son volume d'affaires diminue de 26 % par rapport à 1994⁸⁸. La demande a diminué sur le deuxième semestre de l'année, et les prix ont chuté. Schneider et Cie doit même refuser des affaires à un niveau trop bas. Le résultat d'exploitation de la société se maintient néanmoins, notamment grâce à des réductions de charges. Certaines charges sont immédiatement compressibles, comme les achats courants, les locations, ou la sous-traitance, mais d'autres charges impliquent un temps de réaction plus long, comme les charges de personnel⁸⁹.

Manuelle Schneider explique ainsi que lorsqu'elle est arrivée dans l'entreprise, en 1990, c'était le pire moment pour le bâtiment. « C'était une époque très difficile, en gros, entre 1990 et 1995, c'est à dire qu'il n'y avait pas de boulot. Quand on avait du boulot, il fallait traiter tellement bas qu'on avait du mal à gagner de l'argent. Donc l'entreprise, quand je suis arrivée ici, il n'y avait pas d'argent. C'était une période difficile. Je passais mon temps à négocier et à discuter avec les banquiers. Et je crois que si je n'avais pas fait ça, l'entreprise n'existerait plus. J'ai beaucoup jonglé. C'était très difficile. Et en plus, il y a l'aspect psychologique. C'est vrai qu'il y a toute une période, durant ces années-là, où je ne savais même pas si l'entreprise Schneider allait continuer. On a failli déposer le bilan plusieurs fois. C'est une période où on a eu beaucoup de procès, les gens essayaient de récupérer de l'argent ou on avait mal bossé, ou on s'était mal défendu aussi. Et donc j'avais peur. Dans les cinq premières années où j'étais là, je n'étais pas sûre de travailler le lendemain »⁹⁰.

Les années qui suivent la période 1990-1995, ne sont pas particulièrement meilleures. Pour 1996, le carnet de commandes de la société est rempli jusqu'en septembre, au mois de mai. La société doit tenter de le rentabiliser, mais il est précisé qu'elle ne sait pas pour autant « faire des miracles »⁹¹. Le chiffre d'affaires de la société est malgré cela en hausse en 1996. L'ensemble des services a maintenu un chiffre d'affaires stable et c'est en fait une grosse opération qui fait monter le chiffre d'affaires global. Cette opération est celle du lycée hôtelier d'Etiolles, qui représente 7 millions de francs. Le chantier est exceptionnel, tant par son montant que par technicité⁹². Ce chantier, ainsi que celui de la Place Vendôme, pénalisent pourtant la société. Ils baissent en effet la rentabilité de l'entreprise. Il est donc décidé pour l'année suivante d'abandonner ces gros chantiers à hauts risques et de se concentrer réellement

⁸⁸ Commentaires sur le bilan 1995, du 17 mai 1996.

⁸⁹ Ibid.

⁹⁰ Entretien : Manuelle Schneider, le 27/01/2011.

⁹¹ Commentaires sur le bilan 1995, du 17 mai 1996.

⁹² Rapport du conseil d'administration de Schneider et Cie à l'assemblée générale ordinaire du 30 juin 1997, du 15 mai 1997.

sur le gros entretien. Mais ces marchés d'entretien, jusqu'à présent relativement épargnés, sont à leur tour touchés. Ces créneaux restent cependant rentables. Les marges pour 1996 se sont donc encore resserrées. La société met alors en œuvre une politique de réduction des frais⁹³. Cependant, elle enregistre dans le même temps les premiers effets des mesures économiques à long terme qu'elle a prises auparavant : baisse des impôts, diminution des charges de personnel.

L'année 1997 doit consolider ces options afin de rétablir et de stabiliser les marges de la société. Ces mesures sont les suivantes : développer les travaux en direct et réduire, en parallèle, les chantiers réalisés en entreprises générales ; augmenter les travaux sur le patrimoine ; négocier des chantiers plus petits et abandonner les grosses opérations à trop faibles marges ; développer les marchés techniques ; et promouvoir la climatisation et le traitement de l'air⁹⁴. C'est également en 1997 que Vincent Schneider intègre la société. Son principal objectif est alors de développer ces segments, ainsi que de renforcer la fonction commerciale de l'entreprise. L'année 1997 doit être une année stable, malgré un contexte concurrentiel fort. Le chiffre de l'affaire est en baisse, mais stable par rapports aux années précédentes. Il est même positif compte tenu de l'évolution des différents secteurs de l'entreprise. Ainsi, tous les services, sauf le service construction, connaissent une hausse d'activité. L'activité de l'entreprise s'enracine de ce fait plus profondément dans l'entretien⁹⁵.

Pour 1998, la politique de l'entreprise se poursuit. Elle permet ainsi d'atteindre un équilibre entre les chantiers et l'entretien. L'année n'est donc marquée par aucune opération importante mais par de nombreuses opérations moyennes⁹⁶. La structure d'activité de l'entreprise reste donc stable. Le marché reste inchangé et la conjoncture est toujours morose. La demande est néanmoins plus soutenue. Mais le niveau des prix, qui reste très bas, oblige la société à maîtriser la gestion de manière plus importante⁹⁷.

Les années suivantes marquent le retour à une conjoncture économique plus favorable dans le bâtiment et pour l'entreprise. Le chiffre d'affaires de la société est ainsi en augmentation en 1999, grâce « à la reprise de la demande dont bénéficie cette année le secteur du bâtiment et plus généralement l'ensemble de l'économie »⁹⁸. Si la demande est à la hausse, les marges ne s'améliorent cependant pas pour autant. Le marché reste en effet extrêmement concurrentiel. En outre, les prix d'achats des fournitures connaissent de fortes hausses,

⁹³ Conseil d'administration de Schneider et Cie, du 20 décembre 1996.

⁹⁴ Rapport du conseil d'administration de Schneider et Cie à l'assemblée générale ordinaire du 30 juin 1997, du 15 mai 1997.

⁹⁵ Commentaires sur le bilan 1997.

⁹⁶ Commentaires sur le bilan 1998.

⁹⁷ Ibid.

⁹⁸ Commentaires sur le bilan 1999.

notamment pour les matières premières et leurs dérivés. Les bénéfices de la société sont cependant dès lors, en nette augmentation par rapport aux années précédentes. La politique de l'entreprise se maintient toujours. Il y est ajouté la volonté d'intervenir sur une zone géographique maîtrisée, ainsi que de maintenir des relations humaines avec les clients⁹⁹.

L'année est également marquée par un évènement assez important pour l'entreprise. Manuelle Schneider le raconte. « Il y a un gros évènement par contre dans ces années-là : c'est la tempête de 1999. Ça, ça a été une grosse aventure pour l'entreprise. Il y a eu une énorme tempête. Et c'était le lendemain de Noël. Entre Noël et le jour de l'an, l'époque où tout le monde est en vacances. Ça a été quelque chose que je n'ai jamais revécu. Le téléphone a explosé. On ne savait plus où donner de la tête. On a été obligé de couper le téléphone, de fermer les rideaux. Et on a laissé allumer que nos téléphones portables, donc les personnes qui nous connaissaient nous appelaient. Il a fallu nous organiser. On a rappelé bien sûr tous les couvreurs immédiatement. Et il fallait trouver les marchandises : on ne trouvait plus de bâches, on n'avait pas de matériel pour intervenir. On intervenait jusqu'au soir. Et jusqu'au mois de mai, c'était de la folie. Ça a eu d'énormes répercussions, d'ailleurs on pourrait retrouver le chiffre d'affaires de cette période-là. Mais, on a mal travaillé. On nous demandait de partout. C'était énorme cette période-là. Ça a relancé la couverture, parce qu'en plus c'étaient des années compliquées en couverture. Et même, ça a fait prendre conscience aux personnes que leur couverture était quelque chose d'important. Et derrière, on a restauré un nombre de couvertures énorme. On a tellement bossé pendant ces mois que c'était horrible, ce n'était pas des bonnes conditions. Ça, ça a été un chantier marquant »¹⁰⁰.

Les années 2000 marquent dès lors, une période de bons résultats pour l'entreprise. Dès 2000, les résultats de l'ensemble des services sont ainsi satisfaisants¹⁰¹. Les carnets de commandes pour les années suivantes se présentent bien¹⁰². L'activité de l'entreprise est très soutenue en 2005. Le chiffre d'affaires de l'année est marqué par une importante croissance. Le chiffre d'affaires de la société a progressé d'environ 40 % en seulement trois ans. La société Schneider et Cie se place alors parmi les sociétés indépendantes les plus importantes dans son secteur d'activité¹⁰³. De nouvelles difficultés apparaissent néanmoins à partir de 2008. La conjoncture favorable au BTP commence en effet à s'essouffler¹⁰⁴. Une très forte tension

⁹⁹ Ibid.

¹⁰⁰ Entretien : Manuelle Schneider, le 27/01/2011.

¹⁰¹ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 28 février 2001.

¹⁰² Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise du 9 mars 2004.

¹⁰³ Assemblée générale du 30 juin 2006. Rapport de gestion sur les opérations de l'exercice clos le 31 décembre 2005.

¹⁰⁴ Assemblée générale du 30 juin 2008. Rapport de gestion sur les opérations de l'exercice clos le 31 décembre 2007.

inflationniste sur les prix des fournitures se fait alors sentir, due à l'explosion des coûts des matières premières, et notamment du pétrole. Schneider et Cie réussit malgré cela à maintenir son activité¹⁰⁵. L'année 2009 se présente pourtant dans des conditions beaucoup plus difficiles, compte tenu de ce fort ralentissement de l'économie.

Dans ce contexte, les concurrents de l'entreprise sont de deux sortes, comme l'explique Manuelle Schneider.

Entretien : Manuelle Schneider.

« *Int. : Et quelles sont les entreprises qui sont vos concurrentes ?*

M.S. : Il y a 2-3 types d'entreprises qui sont nos concurrentes. Déjà, des entreprises de notre taille, dans la région parisienne, il n'y en a quasiment plus. On est moins de 5 à être des entreprises familiales ou indépendantes. A partir de là, mes concurrents, ce sont soit des grosses structures, c'est-à-dire des filiales des groupes nationaux, soit des petites structures.

Int. : Mais les petites structures ont la capacité de vous concurrencer ?

M.S. : Oui, ça dépend des marchés. Il y a des petites structures qui vont sur des marchés qui sont un peu énormes pour elles, mais elles y vont. Donc aujourd'hui, mes concurrents, soit ils sont plus petits. Mais ils sont tout aussi dangereux. Soit plus gros, avec des moyens aussi bien financiers (par exemple, s'ils ont des pertes sur une affaire ce n'est pas grave parce qu'une autre affaire compense, ce que je n'ai pas les moyens de faire), soit avec des moyens techniques, ou plein de services, ce qui fait qu'ils seront plus compétitifs que moi. Je suis un peu en sandwich entre deux types de concurrents principaux. Ce qui fait qu'on se pose la question de savoir si dans dix ans on existera encore, si ça vaut le coup de rester dans une position difficile à tenir, sachant que la plupart de mes concurrents, il y a une vingtaine d'années, se sont fait racheter par de grands groupes ou ont déposé le bilan tout simplement. Mais l'avantage en parallèle, comme on est un peu atypique, ça intéresse certains clients. Parce que certains clients en ont marre d'avoir affaire à des grands groupes, et en même temps, on est suffisant gros pour leur apporter une qualité par rapport aux petits. Donc, ça a quand même des avantages »¹⁰⁶.

¹⁰⁵ Assemblée générale du 30 juin 2009. Rapport de gestion sur les opérations de l'exercice clos le 31 décembre 2008.

¹⁰⁶ Entretien : Manuelle Schneider, le 27/01/2011.

Schneider et Cie réussit donc à maintenir ses résultats dans une phase économique très défavorable aux entreprises de bâtiment. Puis, elle parvient à les faire progresser. L'entreprise, dont l'originalité provient de sa taille, est donc désormais rentable. La question est alors de savoir si elle s'oriente vers la formation d'un groupe Schneider et Cie, plus important.

Vers la formation d'un groupe ?

La question de savoir si Schneider et Cie s'oriente ou non vers la formation d'un groupe Schneider peut se poser. En effet, plusieurs autres sociétés, intimement liées à la société, sont créées. Elles sont parfois des échecs, et aboutissent à leur dissolution, et parfois des réussites viables. Enfin, il peut également être intégré à cette question, le thème des nouvelles acquisitions immobilières réalisées durant cette période, par une société annexe à Schneider et Cie.

Dissolutions...

Tout d'abord, deux sociétés créées auparavant disparaissent entre 1980 et 2010. Il s'agit de la SECOPE et de la SAVAT. La SECOPE est un peu en marge de Schneider et Cie. Cependant, les deux sociétés sont fortement liées. Jean Schneider est en effet co-gérant de la SECOPE. On retrouve également des échanges entre les sociétés, notamment par un prêt de 250 000 francs de la SECOPE à Schneider et Cie¹⁰⁷. Cette société s'est par la suite retrouvée dissoute¹⁰⁸. L'acte de dissolution de la société date du 6 janvier 1992¹⁰⁹. Manuelle Schneider explique pourquoi l'entreprise a fermé. « La société végétait un peu, puisqu'on ne s'en occupait pas, Dureau avait son job, mon père aussi. L'idée avait été de mettre un directeur pour faire prospérer cette entreprise. Et ils ont décidé de la confier à quelqu'un qui était de la famille de Michel Dureau, enfin c'est anecdotique. Et là, c'était une mauvaise idée, parce que le gars a fait n'importe quoi. Et il a fait couler la boîte, mais vraiment bien. En peu de temps, ce n'était plus récupérable, et puis, il avait fait trop de fautes graves. Et il avait dépensé un fric fou. C'était un très bon commercial, enfin pas si bon puisqu'il vendait, mais derrière, il dépensait deux fois ce qu'il avait vendu. Donc, mon père et monsieur Dureau ont décidé de fermer l'entreprise, et ils l'ont passé en liquidation judiciaire »¹¹⁰.

La seconde société à être radiée est la SAVAT. Cette dernière est très liée à Schneider et Cie. Des conventions sont retrouvées à partir 1985. En 1985, Schneider et Cie loue ainsi à la société SAVAT, un bureau situé au 4 rue Argot, à Viry-Châtillon. Le loyer est de 3 000 francs par mois. Schneider et Cie sous-traite également des marchés à la SAVAT. Cette sous-traitance est faite à un prix identique au prix arrêté entre SAVAT et le client. De plus, Schneider et Cie lui verse des frais de pilotage. En 1985, ces frais sont de 2 % du montant hors taxes du marché,

¹⁰⁷ Conseil d'administration de Schneider et Cie, du 15 mai 1987.

¹⁰⁸ Entretien : Jean Schneider, le 21/01/2011.

¹⁰⁹ Acte de dissolution de la SECOPE, le 6 janvier 1992.

¹¹⁰ Entretien : Manuelle Schneider, le 27/01/2011.

soit 3 500 francs, et de 3 % depuis 1986, soit 4 300 francs. Parallèlement, Schneider et Cie réalise des achats de marchandises à la SAVAT. Enfin, Schneider et Cie facture des services administratifs à la SAVAT. En effet, elle fournit à cette dernière, différents services : traitement de la comptabilité, dactylographie, etc. Elle lui facture donc 3 00 francs par mois pour ces services. En outre, Jean Schneider est gérant et associé des deux sociétés¹¹¹.

L'ensemble de ces conventions se poursuit les années suivantes¹¹². Des modifications sont apportées au niveau du prix des prestations administratives fournies à SAVAT. Ces prestations, facturées 36 000 francs pour l'année, en 1990, sont abaissées à 18 000 francs pour 1991. La raison en est la baisse de l'activité de SAVAT¹¹³. En 1997, elles repassent à 20 000 francs pour l'année¹¹⁴. Cependant, la société met fin à ses activités en 1997¹¹⁵. C'est Manuelle Schneider qui décide de faire cesser la SAVAT. « Alors, la SAVAT, ce que je sais, c'est parce que c'est moi qui l'ai fermée. Mon père l'avait créée je ne sais pas quand, mais il était associé avec un monsieur que je n'ai jamais connu. Donc il avait créé cette boîte avec un autre monsieur. Et je pense que ça avait fonctionné moyennement. Mais quand je suis arrivée, elle existait encore cette entreprise. Et j'ai décidé de la fermer. Parce que cet homme, je ne savais pas qui c'était, il avait disparu de la circulation. Je ne l'ai jamais rencontré, je ne le connaissais pas. Mais il était toujours associé à 40-50 % dans la société SAVAT. Donc j'ai dit qu'on ne pouvait pas faire fonctionner cette société, parce que si on la faisait fonctionner, il y avait un pourcentage important du capital qui appartiendrait à quelqu'un qu'on ne connaissait pas, mais s'il débarquait le lendemain, on lui devrait tant d'actions. De ce fait là, la société ne pouvait pas continuer à vivre. Donc on l'a arrêtée »¹¹⁶.

Enfin, une dernière entreprise voit un destin similaire à la SECOPE et la SAVAT. Il s'agit de la SARL Notel Énergies. Schneider et Cie cherche à étendre son rayon d'action géographique. Pour cela, elle reprend à la fin de 2007 une société implantée à Malesherbes, dans le Loiret. Elle détient alors 33 % du capital de cette société, la SARL Notel Energies¹¹⁷. En 2008, Schneider et Cie participe donc au financement de cette société. Une provision

¹¹¹ Conseil d'administration de Schneider et Cie, du 15 mai 1987.

¹¹² Conseil d'administration de Schneider et Cie, du 5 juin 1990.

¹¹³ Conseil d'administration de Schneider et Cie, du 10 octobre 1991.

¹¹⁴ Conseil d'administration de Schneider et Cie, du 28 janvier 1997.

¹¹⁵ Conseil d'administration de Schneider et Cie, du 29 janvier 1999.

¹¹⁶ Entretien : Manuelle Schneider, le 27/01/2011.

¹¹⁷ Rapport de gestion sur les opérations de l'exercice clos le 31 décembre 2007.

financière importante est comptabilisée afin de tenir compte du prêt réalisé à sa filiale, et du risque de remboursement incertain à court terme¹¹⁸. Manuelle Schneider raconte cette aventure.

Entretien : Manuelle Schneider.

« *Int. : Ensuite, pouvez-vous me dire ce qu'est la SARL Notel Energies ?*

M.S. : C'est une aventure qui s'est finie l'année dernière. C'était une mauvaise aventure. Ça a duré deux ans. Ce n'est pas très vieux. C'est un de mes confrères du 45 que je connaissais un peu, qui a déposé le bilan et qui nous a appelés en nous demandant si ça ne nous intéressait pas de reprendre l'entreprise. Comme j'ai plein de confrères qui faisaient de la croissance externe et que moi, je n'en avais jamais fait, je me suis dit pourquoi pas. Avec Vincent, on lui a dit d'accord, on y va. Et donc, on a recréé une entreprise, parce qu'entre-temps, elle avait fermé, et on l'a appelé Notel Energies, sachant qu'avant l'entreprise s'appelait Notel Entreprise. On a gardé les dirigeants et on a recréé cette entreprise qui était à Malesherbes, dans le 45. Je vous passe les détails. Au bout d'un an et demi, ça s'est mal passé. On s'est réuni et on a déposé le bilan. Maintenant, si je devais faire de la croissance externe, je sais ce qu'il ne faut pas faire. C'est la voie de l'apprentissage. Tout le monde m'a dit que tout le monde sait ça, mais moi je ne le savais pas. Et voilà, je n'ai plus du tout envie de faire de la croissance externe »¹¹⁹.

Vincent Schneider explique l'intérêt d'avoir voulu reprendre cette entreprise : « Ça aurait permis de nous développer sur le 45 et sur une partie du 77, donc il y avait une vraie volonté stratégique en reprenant cette société »¹²⁰. Le but était de faire de cette entreprise une entreprise autonome mais qui fonctionne pour le compte de Schneider et Cie. Cependant, au point de vue juridique, il ne s'agit pas d'une filiale. Plusieurs raisons expliquent l'arrêt de l'entreprise. « Il y a eu un peu un retournement de conjoncture à l'époque. Au moment où on l'a rachetée, le marché était un peu difficile. Ça ne nous a pas permis de traiter comme on voulait, ni d'avoir une autonomie dans le 45. [...] Et il y avait des charges importantes aussi en termes de loyer »¹²¹. L'entreprise n'est donc pas rentable et doit fermer.

Parallèlement à ces échecs, Schneider et Cie réussit à monter des entreprises viables, qui permettent d'affirmer que la société s'oriente vers une sorte de groupe Schneider.

¹¹⁸ Assemblée générale de Schneider et Cie, du 30 juin 2009. Rapport de gestion sur les opérations de l'exercice clos le 31 décembre 2008.

¹¹⁹ Entretien : Manuelle Schneider, le 27/01/2011.

¹²⁰ Entretien : Vincent Schneider, le 01/02/2011.

¹²¹ Ibid.

... et créations de sociétés.

Tout d'abord, la société Clim Habitat est créée en 1997. L'entreprise est fondée par Manuelle et Vincent Schneider. Son capital social est de 50 000 francs, divisé en 500 parts sociales. L'objet de la société est le suivant : « toutes les activités commerciales, industrielles, financières et de services se rapportant au : génie climatique, plomberie, électricité. Les dites opérations réalisées tant pour elle-même que pour le compte de tiers, sous toutes les formes en tant que commissionnaire, sous-traitant ou maître d'œuvre et prestations de services, en participation, en association ou en société »¹²².

La Société peut également « s'intéresser sous quelque forme que ce soit, notamment par voie de création de société, apport, fusion, souscription ou achat de titres et de droits sociaux et participation généralement quelconque dans toutes les entreprises ou sociétés françaises ou étrangères, susceptibles de concourir au développement des entreprises de la Société. Et d'une manière générale, tout achat ou vente de produits, toutes opérations financières, commerciales, industrielles, mobilières et immobilières pouvant se rattacher directement ou indirectement à l'objet social »¹²³.

Vincent Schneider affirme que cette société a alors pour but de développer la climatisation pour Schneider et Cie. « Clim Habitat, la volonté au départ pour la créer, c'était de développer la climatisation. Après, ça ne s'est pas fait obligatoirement comme ça. Aujourd'hui, c'est une structure qui vit avec quelques salariés, qui sont liés au groupe Schneider. Elle n'a pas une activité propre. Ce sont des salariés de Clim Habitat mais qui ne travaillent que sur des chantiers de Schneider. Au départ, c'était du personnel Schneider qui a été mis dans cette société-là, afin de développer cette activité »¹²⁴. C'est d'ailleurs lui le premier gérant de la société¹²⁵. Mais le but premier de la création de l'entreprise est en réalité autre.

Entretien : Manuelle Schneider.

« *Int. : Ensuite, il y a Clim Habitat. Pourquoi l'avoir créée ? Comment fonctionne-t-elle ?*

[...] Dans les cinq premières années où j'étais là, je n'étais pas sûre de travailler le lendemain. Donc j'ai créé Clim Habitat en me disant que si Schneider devait couler, il y aurait une structure dans laquelle je peux réembaucher du personnel rapidement, dans laquelle tout est

¹²² Statuts de Clim Habitat, du 2 septembre 1997.

¹²³ Ibid.

¹²⁴ Entretien : Vincent Schneider, le 01/02/2011.

¹²⁵ Statuts de Clim Habitat, du 2 septembre 1997.

déjà organisé pour pouvoir éventuellement continuer à travailler. C'était une roue de secours. [...]

Tout à l'origine, c'est pour ça que j'ai créé Clim Habitat. Au final, tant mieux, je n'en ai jamais eu besoin. On a conservé la société. Aujourd'hui, ça fait partie de mes projets, je pense qu'on va la supprimer. Elle n'a plus d'intérêt. On la fait vivre parce qu'elle existe, parce qu'il y a des salariés dedans, mais on ne s'en sert pas plus que ça. C'est un sous-traitant de la société Schneider.

Int. : Donc, en fait, elle ne s'occupe pas de travaux spécialisés dans la climatisation ?

M.S. : Non. C'était un peu déguisé, parce que bien sûr, on nous demande pourquoi on veut créer une autre entreprise. Alors j'ai dit que je voulais développer la clim, et ne pas la mélanger au reste : c'était un peu l'emballage »¹²⁶.

Des conventions sont donc passées entre la société Schneider et Cie et la société Clim Habitat. Cette dernière sous-traite à Schneider et Cie des marchés. Cette sous-traitance est faite au prix client diminué de 3 %, retenu au titre de frais de gestion par Clim Habitat¹²⁷. Schneider et Cie loue également des locaux à la société, à partir du 1^{er} octobre 1997. Ces locaux sont ceux du 4 rue Argot, à Viry-Châtillon¹²⁸. Cependant, dès 2008, Schneider et Cie rachète « l'ensemble de l'activité de la société Clim Habitat »¹²⁹. La société continue néanmoins d'exister.

Une autre société est créée en 2003 : la SECC.

Entretien : Manuelle Schneider.

« Int. : Ensuite, il y a eu la S.E.C.C., pouvez-vous m'en parler ?

M.S. : Alors ça, c'est une autre histoire. On avait un secteur couverture. Et on avait pas mal de clients qui nous faisaient faire de la couverture et qui nous demandaient si on pouvait aussi faire de l'étanchéité. Et nous, on ne faisait pas d'étanchéité, donc on leur disait non ou alors on les redirigeait sur un confrère. A un moment donné, on s'est dit que c'était quand même bête de dire non et qu'on ferait bien de faire de l'étanchéité. Et il y avait un chantier sur lequel on faisait de la couverture et où il y avait de l'étanchéité, il y avait un monsieur, monsieur C., qui

¹²⁶ Entretien : Manuelle Schneider, le 21/01/2011.

¹²⁷ Conseil d'administration de Schneider et Cie, du 29 janvier 1999.

¹²⁸ Conseil d'administration de Schneider et Cie, du 17 mai 2004.

¹²⁹ Assemblée générale du 30 juin 2009. Rapport de gestion sur les opérations de l'exercice clos le 31 décembre 2008.

travaillait pour l'autre entreprise mais qui voulait partir. Et j'ai donc vu l'opportunité de l'embaucher. On lui a proposé de venir travailler avec nous.

A l'époque, je voulais créer un service étanchéité dans Schneider. Et là, pour une question de coût, on s'est rendu compte que ça coûtait moins cher de créer une société que d'intégrer un service étanchéité, pour une raison très simple. Dans le bâtiment, on doit ce qu'on appelle l'assurance décennale, qui est une assurance de dix ans. Et si j'étendais mon assurance décennale à l'activité étanchéité, ça faisait exploser le prix de l'assurance décennale. Dans l'étanchéité, il y a beaucoup de sinistres, et donc ça revenait très cher en assurance. Et en plus, comme il s'agissait d'un pourcentage qui s'appliquait sur l'ensemble du chiffre d'affaires de Schneider ... Donc là je me suis dit que ça coûterait moins cher de faire une société, de payer un bilan de plus ..., que de payer l'assurance décennale.

Dans les faits, ça revient au même qu'un service, puisque c'était l'objectif. Mais on a fait une entité différente uniquement pour que l'assurance ne soit pas sur l'ensemble du chiffre d'affaires de Schneider mais que sur la partie étanchéité. Donc il a fallu créer une société au lieu d'un service »¹³⁰.

La société SECC est donc créée entre Vincent Schneider, Manuelle Schneider et Schneider et Cie. La SARL a un capital social de 7 000 euros. Elle a pour objet : « toutes les activités commerciales, industrielles, financières et de services se rapportant à : l'étanchéité, la couverture, la charpente »¹³¹. Sa dénomination sociale est SECC : Schneider Etanchéité, Charpente, Couverture. Le premier gérant est Vincent Schneider. En 2003, un bail est consenti entre la SECC et Schneider et Cie. Cette dernière lui loue des locaux au 3 rue Pasteur à Viry-Châtillon¹³². Schneider et Cie s'occupe également de la gestion de l'outillage et de la gestion de la comptabilité administrative et sociale de la SECC¹³³.

A ces deux sociétés, s'ajoute la SAT, société auxiliaire de travaux, créée en 1988¹³⁴. Son capital social est de 50 000 francs. Jean Schneider explique pourquoi il a fondé cette société.

¹³⁰ Entretien : Manuelle Schneider, le 27/01/2011.

¹³¹ Statuts de la SECC, au 6 septembre 2004.

¹³² Conseil d'administration de Schneider et Cie, du 17 mai 2004.

¹³³ Conseil d'administration de Schneider et Cie, du 10 mai 2005.

¹³⁴ Statuts de la SAT, le 19 octobre 1988.

Entretien : Jean Schneider.

« J.S. : Alors, on commence par la SAT. Elle existe toujours. C'est la société auxiliaire de travaux. C'était une société un peu parallèle, pour faire des achats et revendre à Schneider et Cie. L'intérêt ? Pourquoi avais-je fait ça ? Il semblait que des fois, il y avait des achats qu'on ne pouvait pas faire chez certains fabricants, en tant qu'entrepreneur mais que l'on pouvait faire en tant que société de revente. Donc, c'était une société qui achetait pour revendre aux entrepreneurs. On achetait pour revendre à Schneider.

Int. : Et elle ne revendait qu'à Schneider ?

J.S. : Oui, parce que ça m'était difficile de revendre à des confrères. Actuellement elle existe toujours la SAT. Alors, comment elle fonctionne ? Vous pouvez demander à Manuelle. Enfin, je crois qu'elle fait un peu la même chose. Mais il y a encore autre chose : des fois, vous êtes en concurrence sur des opérations, où il faut 3 sociétés, donc vous avez la société Schneider, la S.A.T. et une autre société, tout en étant les mêmes. C'est un peu ça.

Int. : Et les personnes qui y travaillaient au départ, c'était des personnes qui travaillaient à Schneider et Cie ou vous avez embauché de nouvelles personnes ?

J.S. : A un moment donné, il y avait une autre personne. Mais, c'était surtout des personnes qui travaillaient chez Schneider, mais le temps qu'ils passaient pour la S.A.T. était facturé. Dans la S.A.T., j'étais le gérant, sans rémunération, je ne crois pas (vous ne devez pas en avoir). Il y a peut-être à une certaine époque eu une personne, mais c'est tout. Et la S.A.T. refacturait une partie de sa marchandise à Schneider.

Int. : En fait, c'était un peu comme une filiale d'achats ?

J.S. : Voilà, c'est un jeu d'écritures »¹³⁵.

Manuelle Schneider continue de lui donner un rôle de « centrale d'achats ». La SAT achète pour le magasin de Schneider et Cie. Dans les faits, c'est elle qui dirige la société, même si c'est son père le gérant. Cette société permet d'obtenir une rentabilité sur les achats. « En fait, ce ne sont que des petits trucs qu'on achète par la SAT, des boulons, des pots de colle, des trucs comme ça... Quand on regarde, ce ne sont pas des fournitures chères, donc on ne va pas négocier le prix. Alors que si on négocie les prix pour un certain volume de pots de colle, de pots de peinture ..., dans l'année, on arrive à faire baisser les prix. Et donc de les revendre

¹³⁵ Entretien : Jean Schneider, le 21/01/2011.

ensuite aux chantiers soit au prix auquel on les a achetés, et donc faire gagner de l'argent au chantier, soit au prix où ils l'auraient acheté et on fait gagner de l'argent à la société. Aujourd'hui, on a pris la première option »¹³⁶.

La SAT loue un bureau à Schneider et Cie, situé au 7 rue Pasteur, à Viry-Châtillon, en 1988¹³⁷. La SAT sous-traite donc des marchés à Schneider et Cie, au prix client diminué de 3 % pour les frais de gestion. Inversement, Schneider et Cie lui fournit des prestations administratives (dactylographie, traitement informatique de la comptabilité...) ¹³⁸. Les conventions restent toujours valables les années suivantes¹³⁹.

Ces trois sociétés, forment donc, avec Schneider et Cie, un groupe. En outre, Schneider et Cie appartient également à un groupement d'entreprises, le GESEC.

Entretien : Manuelle Schneider.

« *Int. : Vous appartenez à un groupement d'entreprises, le GESEC, à quoi sert-il ? Comment est-ce que ça fonctionne ?*

M.S. : [...] A un moment donné, j'ai été contactée par ce groupement, le GESEC, qui est en province, à Tours, qui m'a proposé d'adhérer à leur groupement. Assez vite, j'ai trouvé que c'était une assez bonne idée. Pourquoi ? Parce que c'est un groupement d'entreprises de génie climatique, donc les mêmes entreprises que nous mais qui se situent sur toute la France. Et donc la concurrence est moins forte puisqu'on n'est pas sur les mêmes territoires. Et je me suis dit que c'était bien de pouvoir échanger avec des personnes qui sont à la fois comme nous et en même temps différentes parce qu'ailleurs. Ce qu'il faut se rendre compte aussi, c'est que moi je suis sur des marchés locaux, et que ma taille permet de répondre au niveau de la région. Mais je suis complètement incapable de répondre au niveau national, voire même international. Or, les marchés deviennent de plus en plus concentrés. Donc l'idée qu'on a, avec un certain nombre de membres du GESEC, c'est de répondre au niveau national. Donc, il y a un objectif commercial, c'est à dire de faire un groupement dans le groupement, pour pouvoir répondre à des marchés nationaux, afin que ce ne soit pas des marchés qui puissent nous échapper, mais essayer de les récupérer au même titre que les gros groupes nationaux. Aujourd'hui, c'est un peu ce qui m'intéresse dans le GESEC. Ce sont des gens dynamiques, qui font plein d'activités. C'est intéressant.

¹³⁶ Entretien : Manuelle Schneider, le 27/01/2011.

¹³⁷ Etat des actes accomplis pour le compte de la société en formation, SAT, le 19 octobre 1988.

¹³⁸ Conseil d'administration de Schneider et Cie, du 5 juin 1990.

¹³⁹ Conseil d'administration de Schneider et Cie, du 15 mai 2003.

Int. : Et donc, concrètement, le GESEC sert à monter des plus grosses affaires ?

M.S. : Non, concrètement, le GESEC, c'est un lieu de rencontre. Après, c'est à nous, les personnes du GESEC, d'en faire ce que l'on veut. C'est un regroupement d'entreprises, c'est comme un petit club quelque part. On se rencontre, on apprend à se connaître à travers des animations techniques, des formations. Et comme ça, ça permet ensuite le jour décisif d'aller plus loin. Mais, c'est à nous de le décider. Mais le GESEC, c'est plus un lieu de vie. C'est pareil, il propose des services, par exemple juridiques, ça peut être du marketing. Par exemple, l'autre jour, F. cherchait des journalistes, le GESEC nous a donné une liste de journalistes. Ils collectent des informations partout, donc c'est aussi un service de renseignements en fait, dans plein de domaines.

Enfin, on peut ajouter une dernière société à ce groupe Schneider. Celle-ci a néanmoins un rôle légèrement différent des autres filiales de l'entreprise. Il s'agit de la SCI Argot.

La SCI Argot, et les dernières acquisitions de la société.

La SCI Argot est créée par Manuelle Schneider. « La SCI Argot, c'était dans mon souci de moderniser la structure juridique de l'entreprise. En fait, au début l'entreprise a racheté au fur et à mesure des bâtiments. Moi, quand j'étais petite, j'habitais ici. Et c'est la société qui a acheté. Donc, la société s'est retrouvée avec l'immeuble. Et aujourd'hui, ça ne se fait plus du tout ça. Aujourd'hui, si vous analysez une société, ce n'est pas une question d'argent, il y a très peu de sociétés qui sont aussi propriétaires de leurs murs. En général, il y a une SCI qui est propriétaire des murs, et il y a une société qui est propriétaire du fonds de commerce. Et ici, ce n'était pas comme ça puisque la société était aussi propriétaire de l'immeuble.

Tout à l'heure, je vous ai dit que j'avais bien séparé ce qui était à mon père de ce qui était à la société. Et ensuite, l'objectif, c'était de faire la même chose pour le reste du bâtiment. Et ça coûtait extrêmement cher. Quand je me suis rendu compte du prix que ça coûtait de vendre le bâtiment à la SCI, j'ai pensé que ça coûtait trop cher, en impôts. Mais, on a eu l'occasion de racheter le petit bâtiment qui est de l'autre côté. Et là, au lieu de le racheter par l'entreprise, avec Vincent, on a créé une entreprise qui l'a acheté. Après, à côté, le bâtiment, on l'a aussi acheté par la SCI [1 rue Pasteur]. Et ensuite la SCI reloue à Schneider. C'est donc simplement mettre une structure plus moderne. Et récemment, c'est-à-dire l'été dernier, j'ai fini de vendre le bâtiment ici [3 rue Pasteur] à la SCI. Donc maintenant, j'ai vraiment une structure organisée : la SCI est propriétaire des murs et la société est propriétaire du fonds de commerce »¹⁴⁰.

De nouveaux locaux sont en effet acquis par la société. Il y a tout d'abord l'acquisition du 7 rue Argot, à Viry-Châtillon, en 2003. La SCI Argot achète une propriété à usage industriel comprenant un grand hangar avec quatre bureaux, WC et lavabos, et chauffage central au mazout dans la partie bureau. L'ensemble fait 4 ares et 58 centiares. Le prix est fixé à 83 846,96 euros¹⁴¹. Cet achat est réalisé pour permettre de créer un véritable magasin pour le service couverture de Schneider et Cie. Avant, les couvreurs rangent en effet leur matériel dans la cour, ce qui gêne l'activité des autres salariés le matin¹⁴².

En 2008, la SCI Argot acquiert ensuite le 1 rue Pasteur, à Viry-Châtillon. La vente se fait de la Fédération du Secours Français du Département de l'Essonne au profit de la SCI

¹⁴⁰ Entretien : Manuelle Schneider, le 27/01/2011.

¹⁴¹ Acte de vente du 7 rue Argot à la SCI Argot, le 3 janvier 2003.

¹⁴² Entretien : Vincent Schneider, le 01/02/2011.

Argot. La propriété du 1 rue Pasteur est constituée d'un pavillon élevé sur sous-sol, comprenant :

- Au rez-de-chaussée : entrée, cuisine, séjour, bureaux, WC.
- Au premier étage : bureaux, WC.
- Au deuxième étage : bureaux.
- Hangar.

Le tout fait 13 ares et 7 centiares. Les biens vendus sont à usage mixte d'habitations et de bureaux. La partie de l'immeuble affectée à l'usage d'habitation est construite avant le 1^{er} janvier 1949. Enfin, il est noté la présence de revêtements dégradés contenant du plomb à des concentrations supérieures aux seuils définis par les arrêtés des ministres chargés de la santé et de la construction. Il y a également la présence de produits de construction contenant de l'amiante¹⁴³.

« Le bâtiment du secours populaire, c'était une émaillerie dans les années 1950. Et d'ailleurs, il y a encore le four à email. Et toutes ces zones-là, ce sont des zones où la terre est polluée, parce qu'à l'époque, toute cette zone était une zone artisanale, et ils ne faisaient pas attention à l'endroit où ils jetaient les déchets : ils les mettaient dans les égouts, qui vont dans la Seine. Donc toute la terre autour de cette zone de Viry-Châtillon – Juvisy, est polluée. C'est pour ça que lorsqu'ils ont construit l'immeuble, ça a été très long et très compliqué - et c'est aussi pour ça qu'il y a des parkings - parce qu'il a fallu qu'ils enlèvent la terre sur plusieurs dizaines de mètres. La terre était polluée et ils n'avaient pas le droit de construire. Et c'est pour ça aussi que le bâtiment de l'autre côté de la rue est toujours vide, et quasiment invendable, parce que la terre est polluée. Et si un jour on devait creuser, ne serait-ce que pour faire des fondations, on aurait des problèmes, surtout que maintenant la réglementation est de plus en plus sévère en la matière »¹⁴⁴.

L'acquisition représente néanmoins une opportunité. « On n'avait pas besoin de locaux pour le personnel, mais on en avait besoin, parce qu'on avait un problème de parking dans un premier temps. C'est important, car ça nous a permis de créer un parking plus grand pour notre personnel. Et dans un deuxième temps, de faire une cuisine du personnel, plus agréable le midi. Et aujourd'hui, on garde ces locaux pour installer un ou deux salariés »¹⁴⁵. Schneider et Cie a donc agrandi ses locaux « afin d'améliorer sa capacité de stockage, de parking et de bureaux »¹⁴⁶. Le parking est disponible dès le 1^{er} décembre 2008¹⁴⁷. Compte tenu

¹⁴³ Acte de vente du 1 rue Pasteur, à la SCI Argot, le 1^{er} décembre 2008.

¹⁴⁴ Entretien : Manuelle Schneider, le 27/01/2011.

¹⁴⁵ Entretien : Vincent Schneider, le 01/02/2011.

¹⁴⁶ Assemblée générale du 30 juin 2009. Rapport de gestion sur les opérations de l'exercice clos le 31 décembre 2008.

CHARLOT Muriel

de cet agrandissement, un aménagement est ensuite prévu pour améliorer la disposition des camions et la zone de tri des déchets¹⁴⁸.

D'autres aménagements sont également réalisés durant la période 1980-2010, qui changent l'aspect physique de la société. Ainsi, en 1981, il y a un nouvel aménagement de la boutique. Les locaux sont transformés pour être aménagés en deux parties. Une partie est aménagée par le service comptabilité, et l'autre partie est réservée à la création d'un bureau d'accueil. « La Direction espère que l'accessibilité de ce bureau permettra une amélioration des relations, tant pour les personnes étrangères à l'entreprise, que pour le personnel »¹⁴⁹. L'année suivante, il y a un agencement et un aménagement du service comptabilité. La boutique de vente aux particuliers est également supprimée pour installer à la place un bureau d'accueil-réception. Le but est de mettre en valeur les activités réelles de l'entreprise et de consolider son image de marque¹⁵⁰.

En 1987, Schneider et Cie loue également des locaux appartenant à Jean Schneider, au 7 rue Pasteur¹⁵¹. La société a en effet besoin d'agrandir ses locaux. Les bureaux donnés en location comprennent :

- Un bureau, au rez-de-chaussée, à gauche, d'environ 36 m².
- La totalité du premier étage, à l'exception d'un bureau d'environ 100 m², qui fait l'objet d'une location à la société SAT, soit environ 100 m².
- La totalité des combles aménagés au-dessus, soit environ 117 m².

Le bail de ses locaux se poursuit les années suivantes.

Enfin, Jean Schneider met aussi en location un appartement situé au 8 rue Argot, à Viry-Châtillon, d'une superficie de 50 m². Cet appartement est destiné à servir de logement de fonction. Le loyer serait de 2 000 francs par mois, et le foncier serait à la charge de la société. Le bail est conclu pour neuf ans, à partir du 1^{er} octobre 1991¹⁵². Cependant, il est résilié en 1997, car le local ne présente plus d'utilité pour Schneider et Cie¹⁵³.

¹⁴⁷ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise, du 16 octobre 2008.

¹⁴⁸ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise, du 30 avril 2009.

¹⁴⁹ Procès-verbal de la réunion du comité d'entreprise, du 16 décembre 1981.

¹⁵⁰ Rapport du conseil d'administration de Schneider et Cie à l'assemblée générale ordinaire du 29 juin 82, le 14 mai 82.

¹⁵¹ Conseil d'administration de Schneider et Cie, du 20 septembre 1988.

¹⁵² Conseil d'administration de Schneider et Cie, du 28 septembre 1991.

¹⁵³ Conseil d'administration de Schneider et Cie, du 28 janvier 1997.

Schneider et Cie constitue donc un groupe, ce qui est d'ailleurs nettement rendu visible par son nouveau logo : « Schneider groupe ». Dans le même temps, l'entreprise réussit à regrouper l'ensemble de son activité dans les différents locaux situés autour des rues Pasteur et Argot, à Viry-Châtillon.

Conclusion

La recherche se proposait de comprendre comment l'entreprise Schneider et Cie, partant d'une petite structure artisanale en 1945, a réussi à devenir la PME du bâtiment qu'elle est aujourd'hui. L'évolution de l'entreprise n'est pas linéaire. A travers les différentes époques de l'histoire de l'entreprise, des permanences et des mutations ont donc été dégagées ; et permettent ainsi d'apporter des éléments de réponse. Les points essentiels de cette histoire peuvent donc être rappelés.

Schneider et Cie se forme tout juste après la seconde guerre mondiale, à partir de la reprise d'un petit artisanat. Les premières années sont consacrées à la création d'un petit commerce de couverture-plomberie, mais également, déjà, de chauffage. Les chantiers restent artisanaux, et certainement de petite taille. Néanmoins, la Reconstruction apporte un réel marché à l'entreprise. Celle-ci participe en effet activement à la reconstruction des villes de Juvisy-sur-Orge et d'Athis-Mons, détruites pendant la guerre. Ces travaux permettent à l'artisanat de se développer et de constituer une entreprise de petite taille. La S.A.R.L. se transforme en société anonyme en 1957, mais elle reste une affaire familiale avant tout. Le développement de la société demeure cependant freiné par les difficultés de l'après-guerre, notamment en ce qui concerne les pénuries de matériaux. Ainsi, les effectifs de l'entreprise connaissent une croissance, mais celle-ci est peu soutenue.

L'expansion de l'entreprise ne peut se faire que dans un second temps. Elle correspond à la croissance économique de la France de cette époque, appelée couramment les Trente Glorieuses. Schneider et Cie se structure alors. Jean Schneider divise en effet la société en plusieurs services, spécialisés sur des créneaux différents pour pouvoir répondre aux différents types de demandes. L'entreprise traite donc dès lors des chantiers plus importants, de par leur nombre mais aussi de par leur taille. Les travaux ne se cantonnent plus à l'Ile-de-France, et certains chantiers sont réalisés dans d'autres régions. De nouvelles techniques apparaissent donc, comme la préfabrication. Cependant, si le Bâtiment se rationalise, il ne s'industrialise pas. Les besoins en main-d'œuvre sont donc très importants, et la durée effective du travail augmente. C'est la période où Schneider et Cie atteint presque les 200 personnes employées. Cette croissance considérable se concrétise également à travers la pierre et l'achat des bâtiments de l'entreprise. Mais, à partir de 1974-1975, cette croissance s'essouffle et laisse place à une économie bien plus morose.

La période qui s'amorce est donc bien plus compliquée pour Schneider et Cie. L'entreprise réduit dès lors ses effectifs. Elle tente de devenir plus performante avec moins de salariés, notamment grâce aux améliorations technologiques. L'accent est également mis sur le développement du bureau d'études de la société, afin d'exécuter de meilleures études. Des systèmes sont aussi mis en place pour intéresser les salariés aux résultats de l'entreprise, et pour les pousser au rendement. Néanmoins, les conditions de travail s'améliorent nettement. Les marchés auxquels Schneider et Cie répond durant cette période évoluent. Les chantiers importants en construction neuve ne lui permettent plus d'assurer sa rentabilité. En outre, l'extrême concurrence de ces années-là la conduit à traiter les marchés à des prix de plus en plus bas. Les résultats de l'entreprise chutent donc. Pour les maintenir, un virage est pris en faveur des chantiers d'entretien et de rénovation. Les travaux sont également recentrés sur l'Ile-de-France uniquement. De plus, l'entreprise diversifie son champs d'action et se porte sur de nouveaux secteurs : électricité, climatisation, étanchéité. Elle s'oriente ainsi vers la formation d'un groupe en créant la S.E.C.C., Clim Habitat, mais aussi la S.A.T. L'ensemble de ces changements permet à Schneider et Cie de ne pas se faire racheter par un grand groupe du bâtiment, et de se maintenir. L'entreprise peut donc alors mettre à profit la période de prospérité qui s'ouvre dans les années 2000.

Schneider et Cie, entreprise atypique de par sa taille en Ile-de-France, connaît une évolution non linéaire. Sa capacité à s'adapter, tout en restant fidèle à certaines de ses spécificités, lui permet de prospérer pendant les phases de croissance économique, et de se maintenir lorsque le marché du Bâtiment devient plus difficile. Entreprise familiale, elle permet également de s'interroger sur une autre manière de concevoir les rapports sociaux à l'intérieur d'une entreprise. Pour finir, il faut ajouter une limite à la recherche. Celle-ci provient de l'absence de comparaison avec d'autres entreprises du même secteur. Cette absence s'explique néanmoins par l'inexistence de recherches sur les histoires des entreprises de second œuvre du bâtiment en Ile-de-France. L'histoire de Schneider et Cie apporte donc une première pierre à cet édifice qu'il reste à construire.

Bibliographie

HISTOIRE ECONOMIQUE ET SOCIALE :

De la France.

BELTRAN A., *Un siècle d'histoire industrielle en France, 1880-1970 : industrialisation et sociétés*, Paris : SEDES, 1988, 174 p.

BERSTEIN S., *Nouvelle histoire de la France contemporaine, 17. La France de l'expansion : 1. La République gaullienne : 1958-1969*, Paris : Ed. du SEUIL, 1989, 375 p.

CARON F., *Histoire économique de la France : XIXe-XXe siècles*, 2^e éd., Paris : Armand Colin, 1995, 451 p.

ECK J.F., *Histoire de l'économie française depuis 1945*, 7^e éd., Paris : Armand Colin, 2004, 227 p.

FRIDENSON P., REYNAUD B., *La France et le temps de travail, 1814-2004*, Paris : O. Jacob, 2004, 237 p.

GUESLIN A., *Nouvelle histoire économique de la France contemporaine. 4. L'économie ouverte : 1948-1990*, 3^e éd., Paris : Ed. la Découverte, 1994, 127 p.

MARSEILLE J. dir., *Créateurs et créations d'entreprises : de la révolution industrielle à nos jours*, Paris : ADHE, 2000, 751 p.

PARIAS L.H., CARON F., CHENU A., *Histoire générale du travail, t.4 : Le travail au XXe siècle*, 2^e éd., Paris : Nouvelle librairie de France, 1996, 682 p.

VOLDMAN D., *La reconstruction des villes françaises de 1940 à 1954 : histoire d'une politique*, Paris : l'HARMATTAN, 1997, 487 p.

De l'Essonne.

BIANCHI S., OULMONT P., WILLIOT J.P. dir., *L'industrialisation en Essonne, XVIIIe-XXe siècles : guide de recherche, inventaire des sources*, Ris Orangis : CRHRE, 2004, 413 p.

CHAMBRE DE COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE DE L'ESSONNE, *Atlas économique de l'Essonne*, Corbeil-Essonnes : CCIE, 1983, 158 p.

DIRECTION DE LA COORDINATION ET DE L'ACTION ECONOMIQUE DE LA PREFECTURE DE l'Essonne, *Les Nouveaux départements de la région parisienne : le Département de l'Essonne*, Paris : La Documentation française, 1971, 79 p.

De Viry-Châtillon et de Juvisy-sur-Orge.

BLANC B., LE BAS A., AYRAULT P. et al., *La Reconstruction, 1944-1960 : Athis-Mons, Juvisy-sur-Orge, Paray-Vieille-Poste*, Athis-Mons : Maison de banlieue et de l'architecture, 2003, 82 p.

BUISSON J., *Viry-Châtillon de 1914 à nos jours*, t.4, La Mée-sur-Seine : AMATTEIS, 1998, 221 p.

BUISSON J., GUERIL M.P., YOUBERT S. et al., *Viry-Châtillon, Une ville et ses maires : deux siècles de l'histoire de Viry-Châtillon à travers le portrait de ses maires*, Archives départementales de l'Essonne, 2000, 112 p.

JUVISIENS DE JUVISY, *Juvisy-sur-Orge : Images du XXe siècle*, Juvisy : Association les Juvisiens de Juvisy, 1993, 220 p.

JUVISIENS DE JUVISY, *Juvisy-sur-Orge le 18 avril 1944*, Juvisy : les Juvisiens de Juvisy, 1994, non paginé (28 p.).

LE BAS A., *Juvisy-sur-Orge : un territoire, des réseaux*, Lyon : Lieux dits, 2007, 264 p.

HISTOIRE ET ENTREPRISE.

BELTRAN A., RUFFAT M., *Culture d'entreprise et histoire*, Paris : les Ed. d'Organisation, 1991, 158 p.

CARON F., MERGER M., BARJOT D. et al., *Les entreprises et leurs réseaux : hommes, capitaux, techniques et pouvoirs, XIXe-XXe siècles : Mélanges en l'honneur de François Caron*, Paris : Presses de l'Université de Paris-Sorbonne, 1998, 838 p.

COLLOQUE D'HISTOIRE APPLIQUEE AUX ENTREPRISES, 1985, Blois, *Mémoire d'avenir : l'histoire dans l'Entreprise : actes*, HAMON M., TORRES F., CARON F. et al., Paris : Economica, Saint-Gobain, Public histoire, 1987, 261 p.

DECK-CHAUMONT E., *Culture d'entreprise et stratégie économique : le cas des groupes français du BTP, 1945-1985*, Paris : CERTES-Ecole Nationale des Ponts et chaussées, 1987, 385 p.

DUPUY C., BURMEISTER A., *Entreprises et territoires : les nouveaux enjeux de la proximité*, Paris : La Documentation française, 2003, 134 p.

THEVENET M., *La culture d'entreprise*, Paris : PUF, 2006, 127 p.

HISTOIRE DU BTP.

Histoire du bâtiment.

BARETS J., France. Premier ministre, *L'industrialisation du bâtiment et l'organisation des professions concourant à l'acte de construire : rapport, livre 1*, France, 1971, 139 f.

BRAJEUL S., *Les signes de qualité dans le bâtiment : mieux les connaître pour mieux les utiliser : certifications, qualifications, classements*, Marne-la-Vallée : CSTB, 2005, 84 p.

BUTTENWIESER I., CHEVET H., *Panorama des techniques du bâtiment : 1947-1997*, Paris : Centre Scientifique et Technique du Bâtiment, 1997, 338 p.

CALLON M., LE GALL J., BONNET M. et al., *L'informatisation du secteur de la construction comme révélateur socio-économique : actes de la journée d'étude du 20 juin 1995 au CSTB*, Paris : Plan construction et architecture, 1996, 279 p.

CONFEDERATION DE L'ARTISANAT ET DES PETITES ENTREPRISES DU BATIMENT, *La gestion de la petite entreprise du bâtiment : t.1 : L'Entreprise artisanale, ses particularités*, Issy-les-Moulineaux : CAPEB, 1974, 120 p.

CONFEDERATION DE L'ARTISANAT ET DES PETITES ENTREPRISES DU BATIMENT, *La gestion de la petite entreprise du bâtiment : t.3. L'organisation administrative*, Issy-les-Moulineaux : CAPEB, 1982, 123 p.

CONFEDERATION DE L'ARTISANAT ET DES PETITES ENTREPRISES DU BATIMENT, *La gestion de la petite entreprise du bâtiment : t.5 : Gestion financière et direction*, Issy-les-Moulineaux : CAPEB, 1982, 151 p.

CORMON P., LEMAS P.R., *L'évolution des technologies et des marchés dans le bâtiment*, Levallois-Perret : Miller Freeman, 1997, 276 p.

FEDERATION FRANÇAISE DU BATIMENT, *Organiser la transmission de son entreprise de bâtiment*, Paris : SEBTP, 1997, 64 p.

FEDERATION FRANÇAISE DU BATIMENT, *Bâtiment 2015 : rapport technique, une étude prospective de la Fédération française du bâtiment*, Paris : Fédération française du bâtiment, 2005, 358 p.

FEDERATION NATIONALE DU BATIMENT, *L'industrie du bâtiment en France : portrait esquisse d'une branche industrielle*, Paris : ADECO, 1972, 12 p.

FRANCE. PROGRAMME EMPLOI ET VALORISATION DES METIERS DU BATIMENT, CENTRE D'ETUDES ET DE RECHERCHES SUR LES QUALIFICATIONS, *Le BTP en Europe : structures industrielles et marché du travail : Europe et chantiers : actes du colloque des 28 et 29 septembre 1988*, Paris-La Défense : Ed. Plan Construction et architecture, 1991, 484 p.

HAYAT-LEGRAND C., WEIL G., *Recherche sur les conditions de résistance du secteur du bâtiment face à la crise*, France : Aix-Marseille 3, 1981, 504 f.

INSTITUT NATIONAL DE LA STATISTIQUE ET DES ETUDES ECONOMIQUES (FRANCE), *Emploi, qualification et croissance dans l'industrie : 4. Ensemble de l'industrie, énergie, industries agricoles et alimentaires, bâtiment-travaux publics*, Paris : INSEE, 1979, 228 p.

JACQUIN DE MARGERIE A., BAZELAIRE F., *L'industrialisation dans le secteur du BTP (Bâtiment et Travaux publics)*, Paris : l'auteur, 1997, 110 f.

JAMBARD P., *Un constructeur de la France du XXe siècle : la Société Auxiliaire d'Entreprises (SAE) et la naissance de la grande entreprise française de bâtiment (1924-1974)*, Rennes : Presses universitaires de Rennes, 2008, 342 p.

LEFILLIATRE D., *Les PME de la construction depuis 1990*, Paris : Banque de France, 1995, 42 p.

LESCURE M., *Immobilier et bâtiment en France : 1820-1980 : histoire d'une filière*, Paris : Hatier, 1983, 79 p.

POUDADE, *Commission consultative des dommages et réparations. Ingérences allemandes dans l'activité industrielle. Monographie A. I. 51. Bâtiment et Travaux publics*, Paris : Imprimerie Nationale, 1948, 24 p.

TOURNIER J.C., *L'économie du bâtiment et des travaux publics*, Paris, PUF, 1998, 127 p.

VIGIER M., REMOND R., *Un siècle de constructions : 1900-2000, vol. 1*, Paris : Le Moniteur, 1999, 327 p.

VIGIER M., REMOND R., *Un siècle de constructions : 1900-2000, vol. 2*, Paris : Le Moniteur, 1999, 199 p.

Histoire du second-œuvre.

CROCE G., BEAU D., *Europe stratégie analyse financière, Le génie climatique : équipementiers, ingénieristes et exploitants face à la croissance sélective des marchés*, Paris : Eurostaf, 1994, 254 p.

DAFSA (1959-2000), *Les Entreprises du second œuvre du bâtiment*, Paris : DAFSA, 1982, 174 p.

EUROPE STRATEGIE ANALYSE FINANCIERE, *Le marché du génie climatique en France, vol. 1 : Analyse et conclusions*, Paris : EUROSTAF, 2004, 74 p.

EUROPE STRATEGIE ANALYSE FINANCIERE, *Le marché du génie climatique en France*, vol. 2 : *Faits et commentaires*, Paris : EUROSTAF, 2004, 230 p.

XERFI, *Bâtiment*, vol. 2 : *Second-œuvre, diagnostics et prévisions*, Paris : Xerfi, 1997, 271 p.

Histoire du travail et des métiers du bâtiment.

BANCAUD D., COLLIN C., *Les métiers de l'équipement technique du bâtiment : électricité, génie climatique, plomberie*, Paris : L'Etudiant, 2000, 128 p.

CACERES B., *Regards sur les métiers du bâtiment*, Paris : Ed. du Seuil, 1955, 189 p.

CAMPINOS M., *La « rationalisation » du travail dans le secteur du bâtiment : des avatars du taylorisme orthodoxe au néo-taylorisme*, in Colloque international sur le taylorisme, 1983, Paris, MONTMOLLIN M., PASTRE O., *Le Taylorisme : actes*, Paris : Ed. la Découverte, 1984, 361 p.

CAMPINOS M., CENTRE D'ETUDES ET DE RECHERCHES SUR LES QUALIFICATIONS (FRANCE), *Emploi et gestion de la main-d'œuvre dans le BTP : mutations de l'après-guerre à la crise*, Paris : la Documentation française, 1985, 350 p.

CROLA J.F., GUILLERME A., *Histoire des métiers du bâtiment aux XIXe et XXe siècles : séminaire des 28, 29 et 30 novembre 1989 à la Fondation Royaumont*, Paris-La Défense : Plan Construction et architecture, 1991, 349 p.

DUBOIS E., ARDOUIN G., *La Prévention dans le bâtiment et les travaux publics : accidents du travail et maladies professionnelles*, 2^e éd., Paris : Eyrolles, 1979, 171 p.

FEDERATION FRANÇAISE DU BATIMENT, *Femmes du bâtiment : tempérament gagnant*, Boulogne : Timée-éd., 2006, 143 p.

FEDERATION PARISIENNE DU BATIMENT ET DES ACTIVITES ANNEXES, *L'emploi des étrangers dans le bâtiment*, Paris, 1970, 64 p.

FRANCE. PLAN CONSTRUCTION ET ARCHITECTURE, *La Formation professionnelle et l'emploi dans le bâtiment : bilan de la consultation*, Paris : Plan construction habitat, 1985, 40 p.

FRANCE. PLAN CONSTRUCTION ET ARCHITECTURE, *La Qualité en chantier : un enjeu du travail : actes*, Paris : Ministère de l'équipement et du logement, 1988, 195 p.

FRANCE. PLAN CONSTRUCTION ET ARCHITECTURE, CENTRE SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE DU BATIMENT, *Techniques et métiers de la construction : perspectives*, Paris : CSTB, 1992, 258 p.

FRANCE. PROGRAMME EMPLOI ET VALORISATION DES METIERS DU BATIMENT, *Métiers du bâtiment : à la recherche d'une nouvelle professionnalité*, Paris : Plan construction et architecture, 1989, 132 p.

FRANCE. PROGRAMME EMPLOI ET VALORISATION DES METIERS DU BATIMENT, *Métiers du bâtiment, vers de nouveaux profils professionnels*, Paris : Plan construction et architecture, 1989, 51 p.

GALLIOZ S., DURAND J.P., Université d'Evry-Val d'Essonne, *Des femmes dans les entreprises de bâtiment : une innovation en clair-obscur*, France, 2006, 440 p.

Le BTP : évolution du secteur, rationalisation du travail, Paris : la Documentation française, 1984, 111 p.

OFFICE NATIONAL D'INFORMATION SUR LES ENSEIGNEMENTS ET LES PROFESSIONS, *Les Métiers du bâtiment : gros œuvre et second œuvre*, Paris : ONISEP, 1980, 63 p.

SAVALL H., DOMEUR F., *Analyse socio-économique des liens entre productivité et emploi dans le bâtiment : rapport de synthèse*, Paris Plan Construction et architecture, 1988, 139 p.

THIONVILLE R., SEIDLITZ G., FRANCE. PLAN CONSTRUCTION ET ARCHITECTURE ET ALI., *Les Innovations sociales dans les PME du bâtiment*, Paris : Plan construction, 1987, 169 p.

TRINQUET P., SCHWARTZ Y., *Maîtriser les risques du travail : le cas du bâtiment et de l'industrie française*, Paris : PUF, 1996, 313 p.

OUTILS.

DESCAMPS F., MONNIER F., SCHNAPPER D., *L'historien, l'archiviste et le magnétophone : de la constitution de la source orale à son exploitation*, 2^e éd., Paris : Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie, Comité pour l'histoire économique et financière, 2005, 864 p.

LEMERCIER C., ZALC C., *Méthodes quantitatives pour l'historien*, Paris : la Découverte, 2008, 120 p.

SALY-GIOCANTI F., *Utiliser les statistiques en histoire*, Paris : A. Colin, 2005, 191 p.

Site de l'INSEE : Pouvoir d'achat de l'euro et du franc, référence du 05/06/2011, <http://www.insee.fr/fr/themes/indicateur.asp?id=29&page=achatfranc.htm>.

Annexes

Liste des entretiens menés.

Entretien 1 : Daniel NICOLAS, le 28 avril 2010, 45 mn.	218
Entretien 2 : Jean-Charles COLLINET, le 25 juin 2010, 17 mn.	226
Entretien 3 : Jean SCHNEIDER, le 29 juin 2010, 1 h 03 mn.	230
Entretien 4 : René PEGORARO, le 30 juin 2010, 46 mn.	240
Entretien 5 : Gisèle TESSIER, le 16 juillet 2010, 1 h 23 mn.	249
Entretien 6 : Gualter NUNES, le 23 juillet 2010, 25 mn.	261
Entretien 7 : Celso PIRES, le 26 juillet 2010, 18 mn.	269
Entretien 8 : Martine LEROUX, le 28 juillet 2010, 15 mn.	274
Entretien 9 : Antoinette BERGEROT, le 28 septembre 2010, 27 mn.	279
Entretien 10 : Michel ETIENNE, le 1 ^{er} octobre 2010, 36 mn.	285
Entretien 11 : Jacques LEVEQUE, le 6 décembre 2010, 1 h 15 mn.	293
Entretien 12 : Jean SCHNEIDER, le 21 janvier 2011, 1 h 18 mn.	313
Entretien 13 : Manuelle SCHNEIDER, le 27 janvier 2011, 1 h 53 mn.	327
Entretien 14 : Vincent SCHNEIDER, le 1 ^{er} février 2011, 24 mn.	349

Entretien 1 : Daniel NICOLAS, le 28 avril 2010, 45 mn.

Int. : Pour commencer, pouvez-vous me raconter vos débuts dans l'entreprise. A quel moment êtes-vous arrivé ? Quel métier exerciez-vous ? En quoi consistait-il ?

D.N. : Je suis entré dans l'entreprise Schneider le 2 octobre 1967. Je sortais de l'école Maximilien Péret et je venais d'avoir mon diplôme. J'ai été embauché dans l'entreprise en tant que dessinateur. J'avais un diplôme de technicien, mais je n'avais pas de BTS. J'ai été embauché, à essai, avec plusieurs autres dessinateurs. J'ai eu un peu plus de chance, car professionnellement, je n'ai pas été obligé d'interrompre mon travail à cause du service militaire, car j'en avais été exempté. En fin de compte, jusqu'à aujourd'hui, j'ai toujours été dans l'entreprise Schneider.

Int. : C'était votre premier emploi ?

D.N. : Oui, c'était mon premier emploi. J'ai fait des stages, quand j'étais en école, avant. Mais je n'ai eu qu'un seul employeur de ma vie.

A l'époque, l'entreprise avait augmenté de volume et s'était orientée vers des chantiers plus importants que ce qu'elle avait l'habitude de faire. Elle entraînait un peu plus dans la technique. J'étais d'ailleurs avec quelqu'un d'assez connu puisque c'était le frère de Patrick Sabatier. Il était le technicien principal de l'entreprise. Mais après, il s'est mis à son compte, ce qui est logique. La structure technique a commencé à se faire à cette époque-là. L'entreprise embauchait toujours des personnes sorties d'école. Auparavant, c'était surtout des personnes de chantier qui étaient conducteurs de travaux, et qui se débrouillaient tant bien que mal à faire les exécutions, en faisant faire des plans à droite ou à gauche. Mais le niveau des plans n'était pas très évolué. J'ai passé quelques années à faire ce travail. Mais comme j'étais le dernier arrivé, bien souvent je faisais le grouillot. Je faisais ce qu'on me demandait de faire. Puis je suis passé technicien. Je faisais le même travail qu'avant, sauf que j'entrais plus dans les détails. Et j'avais avec moi un conducteur de travaux. Ça a duré une dizaine d'années. Je suis ensuite devenu responsable du bureau d'études. Je suis donc passé cadre. Ça a également duré une bonne quinzaine d'années. Puis, les conducteurs de travaux et les directeurs de travaux sont partis à la retraite. Et je suis passé directeur de travaux. Et j'ai fait ce métier-là depuis cette époque jusqu'à aujourd'hui. Au niveau des responsabilités, depuis qu'on a embauché monsieur P., on est deux. Mais en réalité, je ne fais plus que des conduites de chantier. Je ne faisais pas de bureau d'études.

Int. : Votre métier a donc évolué ...

D.N. : Oui. Lorsque j'étais technicien, je faisais aussi les prix. Mais depuis que l'informatique est arrivée, tous les prix sont faits à l'extérieur ou par du personnel du bureau d'études de Schneider. On sous-traite beaucoup plus qu'avant. Je termine en faisant de la conception de chantier. J'étais chargé d'affaires. Voilà mon évolution personnelle.

Int. : Votre métier consistait en quoi concrètement, quand vous avez commencé, que faisiez-vous ? Faisiez-vous des plans ?

D.N. : Oui. Mais je n'ai plus de plans de cette époque. Ils étaient beaux. Je les faisais à la main. J'étais le premier à faire des plans de fabrication de chaufferie. On faisait tout à la main à l'époque. Ça, c'est pour les dessins. Il fallait aussi faire des prix, des déboursés, traiter des affaires. J'étais technicien. Ces choses-là ont évolué progressivement. Et maintenant, je termine sur de la conduite de chantier, c'est à dire de la gestion de chantier. En fonction de certains déboursés, qui nous sont donnés au départ, on doit gérer l'affaire, la négocier, faire avancer les travaux, gérer le personnel de chantier, approvisionner les chantiers. Ensuite, lorsqu'on a de l'ancienneté, il faut suivre la garantie, qui peut quand même aller jusqu'à dix ans. Monsieur et madame Schneider sont des personnes très juridiques, alors que nous, nous sommes du côté technique.

Int. : Vous allez sur les chantiers ?

D.N. : Oui. Je fais tous les rendez-vous de mes chantiers. Je suis mon personnel, je le gère, je gère la marchandise. J'essaie aussi de trouver des solutions techniques parfois, des améliorations possibles dans le travail. Je négocie avec les clients. Je me renseigne sur l'organisation, la manière d'exécuter, pour faire du bon travail, et ainsi récupérer le client par la suite.

Int. : Pourriez-vous me parler un peu de vos rapports avec vos collègues, depuis le moment où vous êtes ici jusqu'à aujourd'hui ? Est-ce que le fait que l'entreprise soit familiale change des choses ?

D.N. : Eh bien, disons que d'une façon générale, nous avons de bons rapports. Ce sont surtout des rapports de travail. Quand j'avais 18 ans, avec les autres dessinateurs, on sortait parfois ensemble. C'était des amis. Ensuite, c'est une question d'affinités avec certaines personnes. Je sais que sur tous les gens avec qui j'ai travaillé depuis le début jusqu'à aujourd'hui, j'ai des contacts avec environ 50 % d'entre eux. Mais par contre, avec les nouveaux collègues, depuis

5-6 ans, entre ceux qui arrivent et ceux qui partent, je ne sais même plus où ils travaillent dans la société. Il y a eu un gros renouvellement.

Moi, j'ai un rythme de travail. Je suis en général au bureau vers 6h30 le matin. Je fais tout mon travail au bureau le matin. Et ensuite je pars sur les chantiers, entre 9h30 et 12h. Et c'est assez rare que je repasse l'après-midi. Ça dépend également des rendez-vous de chantier avec les clients. Pour le personnel chantier, j'ai actuellement une dizaine de personnes sous ma coupe. Je les connais bien tous. Il y a des personnes avec qui je travaille déjà depuis une dizaine d'années, et j'en ai même qui étaient à l'école avec moi.

Ensuite, il faut bien dire qu'avec l'informatique, chacun est dans son coin. Autrefois, il y avait plus de coups de main entre nous. Ce n'était pas tout à fait pareil quand même.

Int. : Vers quelles années est arrivée l'informatique pour vous ?

D.N. : Pour moi, ce n'est toujours pas arrivé. Je ne m'en sers pas. Je m'en sers un peu, mais je ne l'utilise pas comme je devrais pouvoir l'utiliser, comme le font certains collègues, qui n'ont plus aucun papier sur leur bureau et qui ont tout dans leur ordinateur. C'est sûrement l'avenir. Mais je m'y suis refusé, et je n'ai pas pris le temps de m'y mettre.

Int. : Je voulais aussi vous demander s'il y a eu des transformations qui ont vraiment marquées votre métier.

D.N. : Oui. Comme dans toute carrière, il y a des aléas. Il y a eu parfois des petits pincements de temps en temps, du côté de la direction et des changements de direction. J'ai été embauché par monsieur Gustave Schneider. Mais il m'a orienté sur son fils, puisque c'était au moment du passage entre le père et le fils. Puis, il y a eu un autre changement quand Manuelle Schneider est arrivée. Ça a été un changement de méthodes. J'ai pris le rythme. Quand on a de l'ancienneté, les changements se font progressivement, et il faut les faire progressivement. Ça a donc été un peu dur.

Int. : Vous avez donc connu Gustave Schneider et Jean Schneider. Pourriez-vous m'en parler un peu ?

D.N. : J'ai connu Gustave Schneider, mais je ne travaillais pas avec lui. On le voyait tous les jours mais il avait laissé l'entreprise. Il faisait à cette époque un peu la même chose que ce que fait Jean Schneider désormais.

J'ai connu Jean Schneider pendant 43 ans. C'était un très bon patron, car il a su tenir sa société. Il a démarré en faisant du chantier. Il savait donc de quoi il parlait. Il a su aller chercher les affaires. Et puis, il a fait l'essentiel : bien gérer sa société. Il est assez direct. Quand quelque chose va bien, il le dit, mais quand quelque chose ne va pas, il le dit aussi. On a un peu la même chose avec sa fille. Ce sont des gens directs et francs. C'est la meilleure solution pour arriver à gérer son personnel. Dans un contexte similaire, sur les chantiers, nous faisons pareil. Ça n'est pas si facile que ça de gérer le personnel. Quand une société fait une centaine de personnes, je reconnais que ça ne doit pas être évident pour un patron de tenir ses employés. Je leur tire mon chapeau d'avoir su gérer l'entreprise comme ils l'ont fait. Il y a eu des hauts et des bas. Il y a certainement eu des erreurs et des périodes de crises qui mettent tout le monde sur les nerfs, mais ça passe.

Int. : Le changement avec Manuelle Schneider s'est passé comment ?

D.N. : Ça a été une adaptation, une mise au point. Si je n'avais pas été content, j'aurais pu partir. Et j'aurais trouvé du boulot à l'époque.

Int. : Vous avez donc décidé de rester ici et d'y faire toute votre carrière.

D.N. : Je ne l'ai pas spécialement décidé. Ça s'est passé comme ça. Il y a eu des occasions et des envies de partir parfois. Mais après en avoir discuté, ça s'est bien passé. Le moment le plus difficile, c'était lorsque j'étais à la direction du bureau d'études. J'avais une dizaine de personnes au bureau d'études. Je trouve qu'il est plus difficile de maîtriser des personnes de bureau plutôt que des gens de chantier. Sur un chantier, les rapports sont plus « copain-copain », avec qui que ce soit, tout en étant rigoureux. Il ne faut pas non plus laisser trop de lest, sinon il y a de mauvaises habitudes. Il faut surtout bien faire savoir et bien faire comprendre ce que l'on veut.

Int. : Vous souvenez-vous de chantiers qui vous ont particulièrement marqués ?

D.N. : Oui, il y a eu les plus mauvais et les meilleurs.

Si je commence par les plus mauvais, il y a tous les chantiers de logements. On les a toujours ratés. J'ai toujours la hantise de faire du logement. Pour le chantier du Plessis-Robinson, dans les années 1990-1992, j'étais vraiment démoralisé. On avait beau essayer de faire des choses, on n'y arrivait pas, et le chantier n'en finissait pas. Depuis, j'ai analysé ce qui s'est passé, et je

me suis dit que ça n'arriverait pas deux fois. C'est le plus mauvais chantier que j'ai eu de ma carrière.

Par contre, j'ai aussi de très bons souvenirs. C'était de vieux chantiers. Je ne sais plus quand c'était. J'étais technicien, pas encore responsable du bureau d'études. J'ai fait le chantier du centre commercial de Créteil. Ça s'est très bien passé. C'était un des gros chantiers de l'époque, un chantier très dur et de très longue haleine. Autrefois, on faisait plus des groupes scolaires, monter des radiateurs, faire de la plomberie, des choses comme ça. Un centre commercial, on en avait fait un. C'était à Bellépine. Mais on avait repris le chantier en milieu de chantier, parce que l'entreprise précédente avait déposé son bilan. On avait donc cette expérience de Bellépine, mais ce n'était pas un vrai chantier, puisqu'on ne l'a que finit. Le premier vrai chantier, c'est celui de Créteil. Au niveau financier, j'avais réussi à faire tripler le marché. Il y avait des fonctions que je ne connaissais pas. Il y avait des normes de sécurité qu'il n'y avait jamais sur les chantiers qu'on faisait.

J'ai d'autres chantiers qui sont de bons souvenirs, mais ce ne sont que des souvenirs partiels. Et je termine par un très bon chantier. Il s'est déroulé normalement, correctement, mais il était un peu dur. C'est le chantier de l'école des Magnolia à Ballainvilliers. Je suis en train de terminer les plans, donc je suis en train de le finir. Il s'est très bien passé mais a été très dur. On avait un pilote qui ne lâchait rien. Je laisse un bon client à l'entreprise de ce côté-là.

On garde les bons moments et on s'en sert de références pour les chantiers suivants. Je pense qu'une bonne ambiance et des gens sérieux sur un chantier donnent un bon chantier.

Int. : Si je reviens sur ce que vous avez dit, il y a des différences entre les différents types de chantiers : le logement est quelque chose de plus difficile ...

D.N. : Ce n'est pas que c'est plus difficile, au contraire, c'est très facile. Mais on n'a pas une organisation, une structure et des personnes qui ont l'habitude d'en faire. Moi je fais du tertiaire : écoles, piscines, bureaux, tout sauf du logement et du pavillonnaire. Pour le logement, on gère le chantier en plaçant un très bon chef de chantier, et ça se passe très bien. C'est lui qui gère le chantier. Il sort le bâtiment de terre, et nous, on fait des incorporations. Nous, on n'a rien à faire en conduite de chantier. Il faut juste approvisionner, surveiller. Techniquement : il n'y a pas de technique. Le logement, c'est quelque chose de bête. On perd notre temps. Et pour les rendez-vous, il faut que ce soit le chef de chantier qui les fasse. Mais ici, on n'a pas une

structure avec des chefs de chantier qui veulent faire des rendez-vous. Le logement, je trouve que ça marche très bien avec l'artisanat. L'artisan a un gars ou deux, c'est une petite structure. Ils sont sur leur chantier et n'ont pas d'autres clients. Ils suivent le maçon et ça se passe très bien. Quand on fait des bureaux, des groupes scolaires ou même un hôpital, il y a beaucoup de phases où on est obligé de mettre du personnel en surnombre, et il faut savoir le retirer à temps et le remettre au bon moment. Dans certains cas, on a affaire à une entreprise qui envoie 10-15 personnes, ce sont des plaquistes, des tacherons. Ils font 2-3 niveaux. Nous, avec les tuyaux et tout ça, on ne peut pas monter avant les cloisons, ni après. Il faut le faire pendant. Mais notre structure n'est pas faite pour ça. Bien sûr, pour faire 6, 10 ou 15 logements, on y arrive. Mais dès qu'on arrive sur 300-400, ça ne se gère plus de la même façon. Vous mettez un chef de chantier, mais soit il travaille et il ne s'occupe pas des relations avec le client, soit il s'occupe des relations avec le client et il ne s'occupe pas des gars, et ils font n'importe quoi. C'est difficilement gérable. Il y a des sociétés qui ont l'habitude de faire ce genre de chantiers, mais il faut le personnel adéquat.

Int. : Ensuite, vous, quand vous dessiniez des plans, ou même maintenant, vous gérer tous les types de chantiers ou il y a des spécialisations en chauffage, en plomberie ... ?

D.N. : J'ai une spécialisation en chauffage. Et à force de faire de la plomberie, on s'y fait. J'ai aussi fait de la clim. Un petit reproche à faire à l'entreprise, c'est que je n'ai eu qu'une journée de spécification pour apprendre le métier : en 43 ans, une seule journée de stage. Je n'ai jamais été en stage, j'ai toujours appris par moi-même, sur le tas. Tout au début, les premières années, j'avais été prendre des cours. Mais quand on est jeune, c'est très difficile de faire les cours du soir. C'était des cours deux fois par semaine le soir. Je n'ai pas accroché. Alors je me suis débrouillé autrement. Les bases de technique que j'avais m'ont permis d'avancer et d'évoluer. Je n'ai jamais appris à faire de la clim et pourtant j'en ai fait beaucoup.

Int. : Les plans se font-ils toujours à la main ?

D.N. : Non. Il faut voir monsieur E. : il peut vous parler de la DAO, moi pas. Au niveau de l'exécution de tous les plans informatiques, je m'aperçois que je suis très sceptique sur les avantages de l'informatique.

(Il prend un objet). Savez-vous ce que c'est ? C'est une règle à calculer. Ça sert surtout pour faire les divisions et les multiplications. Je ne me servais que de ça pour faire tous les calculs techniques (déperditions ...). La machine à calculer n'était pas électrique au départ. Il fallait

tourner à la main. D'ailleurs, on faisait des concours. Pour toutes ces choses-là, ça a évolué. A l'école, on n'avait pas le droit aux petites machines, mais juste à la règle à calculer. Tout le monde savait s'en servir.

Voilà le matériel qu'on utilisait à l'époque. (Plusieurs objets sont disposés sur le bureau). Ça, ça servait à tracer un trait avec de l'encre de chine. On serrait, et on faisait un trait plus fin ou plus large si on desserrait. La règle percée servait à faire les lettres, en majuscules et en minuscules. Pour écrire, on utilisait la plume. Vous aviez la plume pour tracer les traits à l'encre. Ensuite, vous aviez un réservoir pour mettre l'encre. Ça se bouchait et il fallait toujours bien nettoyer. Quand je suis arrivée ici, il y avait une personne qui faisait toute la facturation à la plume. C'était dans les années 1960. Après, ça a évolué : il y avait un grand réservoir. On fixait les plumes dessus (différents modèles de plumes). Après, il y a eu le rapido. Vous aviez toujours un réservoir, et en fonction de l'épaisseur, vous pouviez écrire ou tracer des traits. C'était juste avant le feutre.

Au début, dans les années 1970-75, on travaillait tous sur des plans. Quand on arrivait en mai-juin, on avait tous les groupes scolaires à faire pour septembre. Il fallait faire les plans. On commençait les bâtiments trois ou quatre mois avant la rentrée des classes, pour que les classes soient terminées. Ça allait vite, puisque c'était du préfabriqué. Ça m'est arrivé de travailler par terre, parce qu'il n'y avait plus de place sur les planches à dessin.

(Il me montre un grand tableau). Je me suis acheté ce tableau lorsqu'on était encore à l'école. A l'époque, il fallait que l'on travaille avec notre matériel. C'était très bien, car comme ça, quand on arrivait dans l'entreprise, on arrivait avec tout notre matériel. On apportait quelque chose avec soi. On calculait tout avec ça (tableau). Maintenant, ce n'est qu'un programme dans un ordinateur. Je trouve qu'il faut mettre un bémol, parce que les gens qui travaillent avec l'ordinateur ne palpent plus les choses. S'il y a un zéro ou une ligne mal placée, ça ne les gêne pas. Avec ça (tableau), on sait où on est. On se figure le débit. Ce sont les débits d'eau passée dans un tuyau, et les vitesses. Je sais tout de suite où je suis, et j'ai la notion des grandeurs.

		Suite de la TABLE XXII																									
R	°	°												°												R	°
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
1	0	15.2	16.4	20.2	27.8	39.1	53.8	72.4	94.9	121.2	151.2	184.6	221.2	25.8	34.5	43.2	51.9	60.6	69.3	78.0	86.7	95.4	104.1	112.8	121.5	130.2	138.9
2	1	15.3	16.5	20.3	27.9	39.2	53.9	72.5	95.0	121.3	151.3	184.7	221.3	25.9	34.6	43.3	52.0	60.7	69.4	78.1	86.8	95.5	104.2	112.9	121.6	130.3	139.0
3	2	15.4	16.6	20.4	28.0	39.3	54.0	72.6	95.1	121.4	151.4	184.8	221.4	26.0	34.7	43.4	52.1	60.8	69.5	78.2	86.9	95.6	104.3	113.0	121.7	130.4	139.1
4	3	15.5	16.7	20.5	28.1	39.4	54.1	72.7	95.2	121.5	151.5	184.9	221.5	26.1	34.8	43.5	52.2	60.9	69.6	78.3	87.0	95.7	104.4	113.1	121.8	130.5	139.2
5	4	15.6	16.8	20.6	28.2	39.5	54.2	72.8	95.3	121.6	151.6	185.0	221.6	26.2	34.9	43.6	52.3	61.0	69.7	78.4	87.1	95.8	104.5	113.2	121.9	130.6	139.3
6	5	15.7	16.9	20.7	28.3	39.6	54.3	72.9	95.4	121.7	151.7	185.1	221.7	26.3	35.0	43.7	52.4	61.1	69.8	78.5	87.2	95.9	104.6	113.3	122.0	130.7	139.4
7	6	15.8	17.0	20.8	28.4	39.7	54.4	73.0	95.5	121.8	151.8	185.2	221.8	26.4	35.1	43.8	52.5	61.2	69.9	78.6	87.3	96.0	104.7	113.4	122.1	130.8	139.5
8	7	15.9	17.1	20.9	28.5	39.8	54.5	73.1	95.6	121.9	151.9	185.3	221.9	26.5	35.2	43.9	52.6	61.3	70.0	78.7	87.4	96.1	104.8	113.5	122.2	130.9	139.6
9	8	16.0	17.2	21.0	28.6	39.9	54.6	73.2	95.7	122.0	152.0	185.4	222.0	26.6	35.3	44.0	52.7	61.4	70.1	78.8	87.5	96.2	104.9	113.6	122.3	131.0	139.7
10	9	16.1	17.3	21.1	28.7	40.0	54.7	73.3	95.8	122.1	152.1	185.5	222.1	26.7	35.4	44.1	52.8	61.5	70.2	78.9	87.6	96.3	105.0	113.7	122.4	131.1	139.8
11	10	16.2	17.4	21.2	28.8	40.1	54.8	73.4	95.9	122.2	152.2	185.6	222.2	26.8	35.5	44.2	52.9	61.6	70.3	79.0	87.7	96.4	105.1	113.8	122.5	131.2	139.9
12	11	16.3	17.5	21.3	28.9	40.2	54.9	73.5	96.0	122.3	152.3	185.7	222.3	26.9	35.6	44.3	53.0	61.7	70.4	79.1	87.8	96.5	105.2	113.9	122.6	131.3	140.0
13	12	16.4	17.6	21.4	29.0	40.3	55.0	73.6	96.1	122.4	152.4	185.8	222.4	27.0	35.7	44.4	53.1	61.8	70.5	79.2	87.9						

Quand on sortait de l'école, on apportait quelque chose au niveau technique à l'entreprise. Lorsque je suis entré dans l'entreprise, c'était l'époque de la grande mode du panneau de sol. Au bout d'un ou deux ans, on m'avait mis en charge du bon fonctionnement de certaines installations. Il n'y avait pas de personne dans l'entreprise, qui, techniquement, avait le même savoir que celui que j'avais eu à l'école. On est quand même assez bons en technologie ici. Quand on a l'habitude de faire quelque chose, on progresse dans ces habitudes. Si on a l'occasion de faire autre chose, on le fait, mais on y va parfois à tâtons.

Entretien 2 : Jean-Charles COLLINET, le 25 juin 2010, 17 mn.

Int. : Pour commencer, vous pouvez me faire l'historique que vous avez préparé, et ensuite, je vous poserais d'autres questions.

J.C.C. : Je suis entré dans l'entreprise Schneider en 1968. Jusqu'en 1978, j'ai créé et augmenté le service entretien. Puis, de 1978 à 1980, le service entretien fonctionnant très bien, j'ai créé avec monsieur Jean Schneider, l'agence de Villeneuve le Roi. Dans cette agence, où il n'y avait rien, j'ai créé tout le commercial. J'ai gagné pas mal de municipalités. Je pense que ça a été un franc succès. Après, monsieur Schneider m'a demandé de réintégrer l'entreprise. L'agence existe toujours, mais je l'ai quittée pour laisser la place aux plus jeunes, pour qu'ils puissent évoluer. Je me suis retrouvé au service construction de 1998 jusqu'à maintenant.

Au cours de toutes ces années, j'ai constitué un carnet d'adresses important, entre autre, plus de vingt communes régionales. Je m'en suis occupées avec mes collaborateurs pour faire des travaux d'entretien, de rénovation, de remise en état, et des interventions ponctuelles. Au départ, je maîtrisais l'agence de Villeneuve le Roi et le service entretien en même temps. Mais, à un moment, il y a eu une scission, et je me suis alors concentré sur mon personnel, sur l'agence de Villeneuve le Roi.

Int. : L'agence a été détachée de Schneider et Cie à un moment ?

J.C.C. : Oui, complètement détachée, au niveau des travaux, des initiatives. Mais pas au niveau financier.

D'autre part, nous avons gardé depuis le début, un hôpital qui nous est cher : l'hôpital Joffre Dupuytren, pour lequel nous avons travaillé depuis mon arrivée à l'entreprise, jusqu'à maintenant. Et on y a fait du beau travail, puisqu'on l'a rénové. Il y a eu plusieurs directeurs nommés à l'hôpital, et j'allais les voir pour pouvoir continuer de travailler avec eux.

Autrement, j'ai eu un très bon collaborateur avec moi, quand j'étais encore au service entretien : c'est monsieur G. Il est arrivé en 1977, et avec le temps, il est devenu mon second. Ensemble, nous avons fait un bon travail. Je pense que l'entreprise en a été récompensée, et nous aussi d'ailleurs.

Au passage, je tiens à signaler que, depuis le début, on a affaire à une très bonne direction, aussi bien de Jean Schneider que de ses enfants. Et ça, je leur en suis gré, parce que c'est assez rare de voir ça. J'ai donc une grande sympathie pour eux.

Pour continuer, en ce qui concerne les hôpitaux, nous avons eu l'hôpital Beaujon... Nous avons également l'aéroport d'Orly, trois communautés de communes : Juvisy, Evry, Val d'Hyères. Et puis, évidemment, un grand nombre de particuliers. Ce qui fait qu'on a eu une belle réussite.

Pour la petite anecdote, j'ai trois jeunes portugais qui m'avaient demandé de travailler avec moi, entre autre monsieur P. en 1973, que j'avais réussi à loger aux HLM d'Athis quand ils sont arrivés. J'avais de très bonnes relations avec la direction des HLM. Je leur ai donc trouvé un appartement tout de suite. Ils ont pu s'installer, et certains y habitent encore. Ça, c'est pour la petite histoire.

Autrement, que dire de plus ? Je termine une belle carrière, au bout de 42 ans à la société Schneider.

Int. : Très bien. Je vais revenir sur certains qui peuvent vous sembler évident, mais qui ne le sont pas pour moi. Tout d'abord, lorsque vous étiez au service entretien, au départ, en quoi consistait votre métier ?

J.C.C. : Le service entretien s'occupe des travaux de réfection, de dépannage, d'agrandissement des écoles... Ça reste dans les petits travaux. J'étais responsable du personnel. Et j'avais aussi la responsabilité au niveau financier.

Int. : Ensuite, il y a l'agence. De quoi s'occupait-elle ?

J.C.C. : Cette agence a été créée à ma demande. Monsieur Jean Schneider avait accepté. C'est devenu un franc succès. Elle a été créée en 1978.

Int. : Mais pourquoi avoir eu besoin de faire une agence en plus ?

J.C.C. : Le service entretien fonctionnait très bien. En ce qui me concerne, j'avais besoin de créer autre chose. Les rouages étant bien graissés au service entretien, je n'avais pas de raison d'y rester. J'ai proposé, et ça a été accepté. Dans une autre société, j'avais essayé de créer également une agence, mais ça n'avait pas bien marché. Mais j'avais encore cette idée quand je suis arrivé ici. On l'a fait, et ça a été vraiment une réussite.

C'était au 29 rue Le Foll à Villeneuve le Roi. J'avais choisi les locaux. A partir de là, je n'avais plus de clientèle. Toute la clientèle était restée au service entretien. Je suis reparti à zéro. J'avais quand même gardé l'hôpital Joffre Dupuytren, pour avoir un fond de roulement. Mais sinon, tout a été créé. Les gars partaient de l'entreprise Schneider le matin. On avait toutes nos activités dans la région, avec des villes comme Choisy le Roi, Ablon, Athis, et bien d'autres. Il y avait une vingtaine de communes.

Int. : Et vous m'avez dit que cette agence a connu une scission avec l'entreprise ...

J.C.C. : Non, il n'y avait pas de scission. Au niveau de la direction, c'était toujours la même entreprise. Et puis après, pour avoir moins de frais, on est revenu s'installer dans l'entreprise. Et depuis, l'agence fonctionne toujours, mais sans moi.

Int. : Et cette agence s'occupait de quoi ?

J.C.C. : Elle s'occupait des travaux d'entretien. C'était une sorte de service entretien, mais il y avait aussi quelques travaux plus importants.

Int. : Ensuite, vous vous êtes retrouvé au service construction, qu'avez-vous fait dans ce service ?

J.C.C. : Au service construction, j'ai gardé une partie de ma clientèle. Et puis, ma foi, j'ai travaillé pendant une dizaine d'années.

Int. : Et concrètement, pour ces dernières années, pouvez-vous m'expliquer en quoi consiste votre métier ?

J.C.C. : Je suis responsable des travaux. Je m'occupe du côté commercial. C'est à moi de trouver ma clientèle, toute ma clientèle. Tout est basé sur le commercial que j'ai fait, mais aussi sur la qualité des personnes que j'avais avec moi. Je les ai embauchées moi-même d'ailleurs.

Int. : Vous m'avez parlé de la direction de l'entreprise. Comment s'est passé la succession de Jean Schneider à Manuelle Schneider ?

J.C.C. : Simplement et progressivement. Ça s'est très bien passé. Disons qu'on ne s'en est même pas aperçu. Je sais, qu'avec son frère, ils sont aussi efficaces que monsieur Schneider. Et depuis, ils ont encore accru l'entreprise. Ils ont apporté beaucoup de leur présence. On ne peut que les remercier.

Mon métier, c'était mon plaisir. Faire du commercial, c'est ma vie. Comme on disait à une époque avec Jean Schneider, on avait à la mairie d'Athis, toute une équipe sympathique. Je rentrais par la porte, je me faisais viré par l'architecte alors j'entrais ensuite par la fenêtre ! Et je n'ai pas perdu la mairie d'Athis.

J'ai créé, et ça a été mon plaisir. J'ai créé un pôle commercial. J'ai ensuite créé une activité en fonction de ce qui se faisait à l'entreprise. Mais j'étais indépendant. Je faisais ce que je voulais. Ce qui comptait, c'était le résultat.

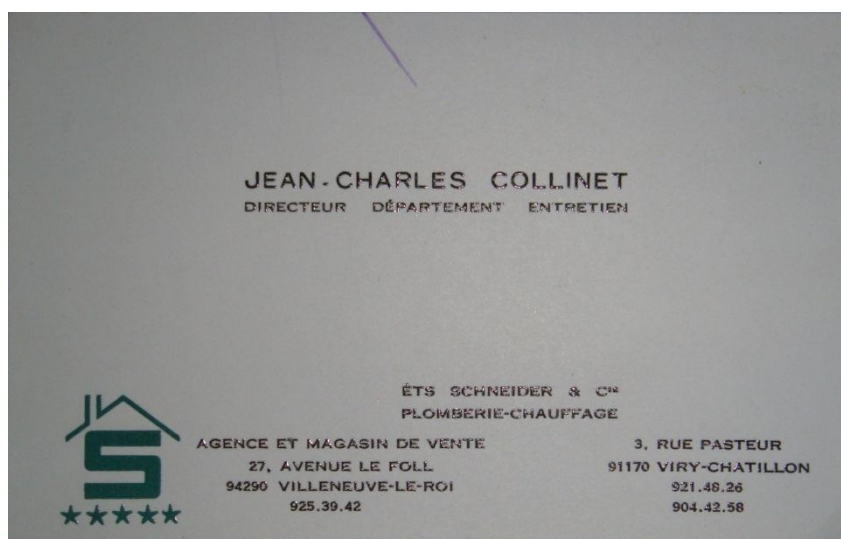
Int. : Pourquoi avoir décidé de venir travailler à Schneider et Cie ? (Il a travaillé dans trois autres entreprises auparavant).

J.C.C. : A l'époque, je me suis marié à Viry-Châtillon, et ma femme connaissait très bien l'architecte de la mairie de Juvisy. Et par les relations, ça a été jusqu'aux oreilles de Jean Schneider. Je me suis présenté, et il m'a proposé une collaboration.

Int. : Et ensuite, vous avez choisi de rester ici.

J.C.C. : Ce n'était pas un choix. Mais c'était bien. J'habite à 10 minutes en voiture, donc c'était pratique. J'avais vécu auparavant la double journée sur Paris : non seulement on avait le boulot, mais en plus, on avait le transport. Quand je suis arrivé à Schneider, c'était tout de même autre chose. J'avais davantage de temps à consacrer à mon travail.

Carte de visite de Jean-Charles COLLINET.



Entretien 3 : Jean SCHNEIDER, le 29 juin 2010, 1 h 03 mn.

J. S. : Je suis rentré dans l'entreprise à 18 ans (je suis né en 1932). Mon père m'a émancipé, parce qu'à cette époque, il fallait avoir 21 ans pour avoir le droit de signer les papiers, ce qui fait que je pouvais les signer à partir de 18 ans. Dès le départ, j'ai voulu travailler et prendre la suite de mon père. Ma sœur aussi a travaillé dans la société, lorsque je suis parti au service militaire, pendant un an et demi. J'ai donc quitté l'entreprise pendant un an et demi, et je suis reparti six mois, comme les rappelés. J'ai donc été absent de l'entreprise pendant deux ans.

A l'origine, dans les années 1950, il y avait un magasin de ventes. Il vendait des tuyaux de poêles, des cuisinières ... Au début, ici (l'immeuble du 3 rue Pasteur), il y avait des logements. Progressivement je les ai rachetés pour les transformer en bureaux. Il y avait un café, que j'ai racheté et où se trouve maintenant la comptabilité. Dans la cour, il y avait un passage, que j'ai fait boucher. Dans la cour, il y avait un forgeron, qui était encore en activité.

Il y avait un vieil atelier où on fabriquait les poêles, les cuisinières et les tuyaux de poêles, si je me souviens bien. Dans l'entreprise, il y avait une charrette avec un cheval. Les chantiers étaient alimentés par la charrette et le cheval, ou sinon les ouvriers y allaient à pied, en poussant la charrette. Et ce, même jusqu'à Athis-Mons, ce qui fait loin. Bon, à cette époque-là, on faisait quand même 10 heures de travail par jour, pendant six jours, ce qui faisait 60 heures. Ce n'était pas la cadence actuelle. Il y avait le casse-croûte entre deux.

J'ai fait l'école Maximilien-Péret. Pendant les vacances scolaires, j'allais sur les chantiers donner un coup de main, enfin, des petites bricoles. Comme ça, pour mon apprentissage, ça faisait un peu de chantier.

Int. : Je vais maintenant commencer à vous poser des questions. Je remonte encore un peu dans le temps. Est-ce que vous pourriez me parler des débuts de votre père dans l'entreprise ?

J.S. : Il a commencé en 1945. A l'époque où il a commencé, la société existait déjà. C'était la société de monsieur Niau. Ils se sont donc associés, puis monsieur Niau est parti.

A cette époque-là, le problème était l'inverse de celui d'aujourd'hui : c'est à dire que le problème c'était d'avoir de la marchandise pour travailler, ce n'était pas d'avoir du travail. Du travail, il y en avait. Tout de suite après la guerre, il y avait trop de travail. Par exemple, pour

avoir des radiateurs, il fallait compter sur un an de délai. (C'était pareil pour le téléphone, ou pour une 2CV : environ 6 à 8 mois de délais). Le gros problème, c'était donc d'avoir de l'approvisionnement, pour avoir de la marchandise.

Int. : A cause de la guerre, il y a eu beaucoup de destructions, surtout sur Juvisy, avec les bombardements de la gare, est-ce que, au départ, l'entreprise s'occupait des travaux de reconstruction ? Et le faisait-elle pour des particuliers ou pour d'autres types de structures ?

J.S. : Oui. Toute la région d'ici était détruite, Athis-Mons et la gare de Juvisy étaient détruits. On travaillait pour la Reconstruction, parce que ça s'appelait comme ça. Il y avait la Reconstruction, l'administration si on veut, et puis les particuliers aussi, répartis à 50-50 à peu près.

Enfin, à l'époque de mon père, l'entreprise Schneider, c'était une petite structure (5-6 employés). Ça s'est développé parce qu'on est tombé dans une période d'expansion, qu'on ne connaît plus maintenant. J'avoue que même parfois, on refusait du travail. Les architectes osaient tout juste nous demander un prix, l'important étant de pouvoir faire le travail. C'est tout à fait l'inverse de maintenant, ce n'est pas la même ambiance.

Int. : Votre père avait quelle formation ?

J.S. : Mon père était chef de chantier en plomberie-chauffage pour l'entreprise ZELL. C'était la plus importante entreprise de bâtiment de France.

A l'origine, il était alsacien. Il est parti de chez lui et est venu à Paris, et il s'est lancé dans ce domaine.

Int. : Il est venu d'Alsace. Pourquoi s'est-il installé à Viry-Châtillon ?

J.S. : Il a d'abord été à Reims, puis à Paris. Ma mère aussi était alsacienne. Ils se sont rencontrés à Reims. De Paris, ils sont venus à Viry-Châtillon, où ils se sont installés. Je suis né à Viry-Châtillon. Pourquoi ... le hasard de la vie. Il devait certainement y avoir l'attrait de Paris, qui offrait une facilité pour évoluer. Habitant à Paris, ils ont cherché à aller en banlieue pour avoir leur pavillon.

Int. : Savez-vous ce qui l'a poussé à reprendre l'entreprise de monsieur Niau ?

J.S. : C'est la guerre qui a fait la rupture. Il est parti à la guerre comme tout le monde, et quand il est revenu, il ne voulait plus retourner à Paris. (Il y avait eu des problèmes au moment de la guerre. Il avait été obligé de partir avec l'entreprise, il a laissé sa famille...)

Int. : Ensuite, vous, vous avez suivi une formation à l'école Maximilien Péret. Vous étiez métreur au départ.

J.S. : Oui, métreur-technicien. J'ai fait mes études jusqu'à mes 18 ans, jusqu'au bac, que je n'ai pas passé. En même temps, j'allais au cours du soir de Maximilien Péret.

Int. : Etes-vous passé par d'autres fonctions avant la direction ?

J.S. : Non, j'ai tout de suite intégré l'entreprise. Je n'ai rien connu d'autre que la société Schneider, et c'est peut-être parfois un manque. J'ai tout de suite été patron.

Quand j'ai travaillé dans l'entreprise, c'était simplement un peu les week-ends. Je venais pour voir comment ça se passait, pour avoir le contact manuel, si vous voulez.

Int. : Est-ce que l'entreprise faisait déjà du chauffage au début ?

J.S. : On faisait du chauffage, mais ça s'est développé au fur et à mesure. Il y avait moins de chauffage à l'époque. C'était moins développé et il n'y avait pas encore tellement de gens qui achetaient le chauffage. Pour les particuliers, c'était encore plus rare. Pour eux, c'était encore les cuisinières et les poêles à charbon.

Je pense que mon père a fait la même chose que moi lorsque j'ai donné la direction à mes enfants : je les ai laissé faire, en bien ou en mal. Ils ont peut-être commis des erreurs. S'ils me posent une question, je leur réponds. Mais je les laisse faire. Et mon père a eu la sagesse de faire la même chose, il m'a tout de suite laissé la gouverner.

Int. : En quelle année êtes-vous devenu directeur général ?

J.S. : Quand je suis rentré, je devais avoir 22-23 ans. C'était quand je suis rentré d'Algérie. Je me souviens qu'à un moment j'ai dit à mon père : « c'est toi ou moi ».

Int. : Mais votre père est quand même resté assez présent dans l'entreprise.

J.S. : Comme moi quoi. Mais il m'a donné toute liberté. Comme ce que j'ai fait avec mes enfants.

Int. : C'est d'abord votre fille qui vous a succédé.

J.S. : Oui, puisque c'est Manuelle l'ainée. Ça fait 15 ans. Elle avait travaillé dans une entreprise de bâtiment et ça c'était bien passé. J'ai confié une entreprise à une femme, ce qui n'est pas courant dans le bâtiment. Elle est courageuse, car ce n'est pas facile. Elle ne rencontre que des hommes. Mais c'est elle qui a choisi.

Int. : Pourriez-vous me dire à partir de quand les différents services se sont créés, quand est-ce que l'entreprise est devenue plus importante ?

J.S. : Ça ne s'est pas fait d'un seul coup mais progressivement. Par exemple, si vous prenez les chiffres d'affaires, chaque année, il y a une progression. A une époque, on est même monté très haut : on était 200 personnes. Il y a eu le service agence, avec monsieur COLLINET. Il en était à l'origine. Quand il est rentré dans l'entreprise, il avait un petit service entretien, et ensuite avec l'agence, il est allé à Villeneuve St Georges.

Quand mon père est arrivé dans l'entreprise, il a débauché un cadre de la société ZELL, un métreur, qui est venu en même temps que lui. Il est venu pour assurer tous les devis, les études ... C'était le début.

Moi, ce que j'ai fait dès le début, c'est que j'ai essayé de diviser : de faire un service entretien, un service groupes scolaires ... C'est, je crois, le gros avantage que j'ai eu. Et ça s'est aussi fait progressivement (quand on a commencé à avoir des groupes scolaires, j'ai mis quelqu'un à la tête des groupes scolaires ...).

Int. : L'entreprise fait surtout des gros travaux maintenant, et travaille moins pour les particuliers. Comment s'est effectué ce passage ? C'était un choix ou cela s'est fait progressivement ?

J.S. : En tout cas, ça s'est fait vite. Au début, on travaillait pour les particuliers et pour la Reconstruction. Après la Reconstruction, il y a eu les gros travaux, dans lesquels il y avait beaucoup de logements. On faisait aussi beaucoup de groupes scolaires. Dès le départ, on a eu la chance extraordinaire de tomber dans une période où on avait du travail par-dessus la tête.

Int. : Ce n'est qu'ensuite que sont venus les hôpitaux, et les bâtiments industriels ?

J.S. : Oui, les hôpitaux sont venus après. Pour reprendre dans l'ordre, au départ : les particuliers, la Reconstruction, en même temps les groupes scolaires, les HLM, puis les hôpitaux.

J'ai anticipé en créant tout de suite des services. Je n'ai pas fait un bloc d'entreprise. Pour chaque service, j'ai nommé un responsable, avec son groupe. Ça a permis le développement progressif de l'entreprise, avec plein de petits services. C'est la grosse force de l'entreprise.

Int. : Pouvez-vous me détailler ces services ?

J.S. : Il y a eu le service couverture, l'entretien des particuliers, les groupes scolaires ...

Int. : Est-ce qu'il y avait un service chauffage et un service plomberie ?

J.S. : Non, il n'y avait pas un service chauffage et un autre plomberie. Mais dans le service « groupes scolaires », il y avait à la fois du chauffage et de la plomberie. Il n'y a que la couverture qui se trouvait à part, car le métier de couvreur est vraiment un métier à part.

On vous a déjà montré des tableaux faits à la main ?

(Dans un tiroir de son ancien bureau, il trouve une série de documents, dont plusieurs tableaux).
Vous voyez, ça : c'était le cumul des années. Ce qui se fait à l'ordinateur maintenant, on le faisait déjà à la main avant. J'avais créé tous ces tableaux pour tout ce qu'il se passait : factures, dépenses, marchandises, main-d'œuvre de chantier, main-d'œuvre de bureau ...

(Tableau) : Ça, ce devait être le tableau d'un chantier. Quand c'est rouge, ce n'était pas bon, et vert c'était bien.

Ce qu'on faisait aussi à l'origine, c'était les ramonages. Les ramoneurs portaient dans les rues avec une charrette et des sonnettes. Les gens accrochaient les sonnettes pour qu'ils viennent ramoner leur cheminée. Ils le faisaient et à la fin de la journée, ils ramenaient l'argent obtenu à l'entreprise.

A l'époque de mon père, et même encore un peu à la mienne, on faisait parvenir les factures chez les particuliers. On ne les envoyait jamais par la poste, on les portait chez les personnes.

Quand je suis arrivé, j'ai dit : « Ça suffit de porter les factures chez les personnes », et on les a envoyées par la poste.

Int. : Dans un livre mentionnant des travaux, il y a marqué que des travaux de serrurerie ou de maçonnerie ont été réalisés par la société, vous faisiez aussi ce genre de travaux ?

J.S. : Non, on ne les faisait pas. Il y avait de la sous-traitance parfois. Sur un chantier, il y a plusieurs corps d'états. Mais l'activité, c'était toujours la plomberie et le chauffage, on n'a jamais fait autre chose, ou alors, c'était accidentel. C'était dans un lot, il fallait avoir un lot technique.

Int. : Vous étiez spécialisé dans la plomberie et le chauffage, et c'est ensuite que vous vous êtes spécialisés dans d'autres choses, comme la fumisterie par exemple ?

J.S. : Non, c'était l'inverse. La fumisterie existait à l'origine, mais je l'ai retirée. Je n'ai rien ajouté. Seulement, le chauffage s'est développé, c'est devenu une énergie nouvelle, avec la climatisation et tout ça. A l'époque, il n'y avait pas de climatisation, et il y avait peu de chauffage. La grosse activité de l'entreprise au départ, c'était quand même la plomberie et la couverture. Le chauffage existait mais ne s'est développé que progressivement.

Ça, c'est le bâtiment où se trouve actuellement le service couverture.



C'était la mode d'avoir des cartes de téléphone, donc j'en avais fait.

Duraud, c'était une entreprise de peinture.



Int. : Vous avez été gérant d'autres entreprises, comme Duraud ?

J.S. : Non, Duraud, c'était une entreprise de construction dans laquelle je possédais des actions.

La carte de Manuelle quand elle est rentrée dans l'entreprise. Elle n'a pas tout de suite été directrice, elle a d'abord été secrétaire générale.

Int. : Pourquoi la couleur bleue a-t-elle été choisie ?

J.S. : C'est moi qui l'ai choisie. C'est parce que j'aimais bien le bleu. Et puis aussi parce qu'il faut marquer. J'ai même mon papier à en-tête bleu.

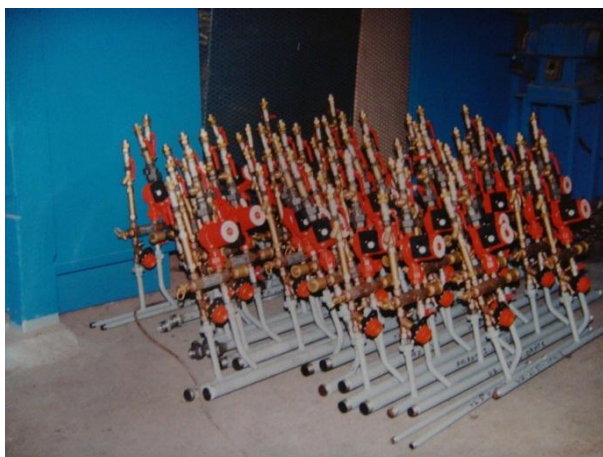
Int. : Et le logo de l'entreprise, c'était déjà celui-là au départ ?

J.S. : C'est moi qui l'ai créé.

En 1985, il y avait le service construction, couverture, entretien, travaux, Gravejat (nom d'un responsable), Collinet, et mazout. Le service Gravejat faisait un peu de plomberie et de chauffage sur les chantiers moyens, ce n'était pas des grosses constructions. Collinet faisait les chantiers moyens et l'entretien. L'entretien, c'était pour les particuliers. Ça a toujours été comme ça.

(Tableaux) : Ca, c'est un chiffre d'affaires. En 1981 : 39 millions de francs, en 1986 : 58 millions.

A l'époque, on faisait beaucoup de préfabrication. On faisait beaucoup d'HLM. Les HLM étaient tous pareils, c'était des cubes. La préfabrication, c'est du travail en série.



Photographie : éléments préfabriqués.

Int. : Pouvez-vous m'expliquer ce qu'est la préfabrication ?

J.S. : La préfabrication, ça s'appliquait aux tuyaux qu'on a faits dans les logements. Comme les tuyaux sont tous pareils, au lieu de les faire un par un dans les logements, où chaque ouvrier fait son tuyau, on les faisait à l'atelier. Dans l'atelier, on travaille dans de meilleures conditions, car il y a tout le matériel qu'il faut. Et donc, pour une pièce, si on en fait cinquante pareilles, on va plus vite et on gagne donc du temps. C'est de la préfabrication en atelier. Plus vous en faites, plus vous arrivez à baisser les coûts. Après avoir fait une ou deux pièces, les autres pièces étant les mêmes, ça va plus vite à les fabriquer. En atelier, j'avais toujours un ou deux ouvriers qui travaillaient et qui fabriquaient toutes ces pièces à l'avance.

A cette époque-là, on faisait de la préfabrication pour gagner du temps. C'était faisable car tous les logements, les HLM, étaient identiques, c'était des cubes construits très vite. L'important, c'était de faire du logement parce qu'il y avait une pénurie totale de logements. Maintenant, cette pénurie de logements n'est plus la même.

Int. : J'ai retrouvé des actes sous seing privé concernant des parts sociales au porteur, pouvez-vous m'expliquer de quoi il s'agit ?

J.S. : Une part sociale au porteur, ça veut dire que c'est anonyme, elle n'est pas enregistrée. Si vous voulez, c'est comme de l'argent. Donc, si vous la donnez à quelqu'un d'autre, cette autre personne en devient la propriétaire. Ce n'est pas enregistré, on ne sait pas ce qui se passe. Il n'y a pas de quantités indiquées.

Int. : Pourtant, j'ai réussi à les retrouver, grâce aux mentions des transferts qui sont passés ... Et j'ai aussi le nombre de parts cédées. Au départ, c'est monsieur Niau qui cède ses actions à monsieur Jund, ensuite ça se passe entre des membres de votre famille.

J.S. : Jund, c'est aussi de la famille. Niau a cédé des actions à Jund, et Jund faisait partie de la famille, donc ça c'était officiel. Après, Niau n'était plus actionnaire de la société. Et après, Jund était actionnaire. Il a aidé mon père, et il a acheté des actions. Et après, ça passe de mon père à moi, et vous ne voyez plus rien. Ça n'a pas été enregistré puisqu'on ne payait pas d'impôts.

Int. : Mais ça, ça a été modifié.

J.S. : Oui, quand la société s'est transformée en société anonyme. Maintenant les actions au porteur n'existent plus. C'est interdit.

Int. : Et justement, la transformation en société anonyme, c'était par rapport à des lois, des bénéfices ? Pourquoi ce changement ?

J.S. : Je ne me souviens plus. Mais ce n'était pas à cause des bénéfices, car c'est la même chose en SARL ou en SA, il y a l'impôt sur les sociétés.

Int. : Dans la société anonyme il y avait :

J.S. : Jund, Augustine Baechler : c'était la sœur de Jund, Odette Jacob : c'est ma sœur, et Jeanne Jacob : c'est une belle-sœur.

Int. : En somme, ça restait dans la famille.

J.S. : Tout ça, c'était des prête-noms, parce qu'en société anonyme il fallait être six ou sept. Et donc, à cette époque, il s'agissait d'actions au porteur. Ils n'avaient peut-être pas les mêmes actions.

Int. : J'ai retrouvé des médailles mais je ne sais pas à quoi elles correspondent, le savez-vous ?

J.S. : Ça, c'est la fédération du bâtiment, « syndicat entrepreneur de l'Essonne, 1981 ».



Mais Pierre Guenot n'a pas travaillé dans l'entreprise.

Int. : Vous avez fait partie d'une fédération du bâtiment, d'un syndicat ?

J.S. : Oui, j'ai fait partie de la fédération. J'ai été le président à un moment donné de la section plomberie-chauffage de la fédération. Mais après j'ai abandonné car je me suis fâché. Les réunions étaient interminables et faisaient perdre du temps. Mais à l'époque, je m'étais investi.

Entretien 4 : René PEGORARO, le 30 juin 2010, 46 mn.

Int. : Monsieur Pégoraro, quelle formation avez-vous fait ?

R.P. : J'ai fait deux ans d'ébénisterie. Mais pour Schneider, je n'avais aucune formation. Je suis rentré comme ça parce que mon père était ami avec un chauffagiste qui travaillait ici. Il avait besoin d'un aide. Comme j'avais quitté l'ébénisterie, il m'a demandé si je voulais venir, et je suis venu. Ce monsieur travaillait à la tâche. Il fallait travailler assez dur. J'ai fait ça jusqu'à mon départ pour l'armée, en novembre 1954. Et en revenant de l'armée, j'ai commencé des chantiers comme monteur. Puis j'ai évolué, je suis devenu chef de chantier, puis conducteur de travaux et à la fin j'étais responsable des bureaux. Tout ça en étant parti d'un apprentissage.

Int. : En quelle année êtes-vous arrivé ?

R.P. : En 1951. J'ai fait deux ans d'ébénisterie et un an de menuiserie avant. J'ai commencé à travailler à 14 ans.

Int. : Vous avez commencé en tant qu'apprenti dans l'entreprise, que faisiez-vous ?

R.P. : Tout ce qui était désagréable : boucher les trous, percer les trous, visser des tubes... J'ai débuté comme arpette. L'apprenti fait tout ce que le compagnon ne veut pas faire. J'étais avec un monsieur très gentil, qui m'a bien appris le métier d'ailleurs. On respectait le compagnon. J'ai toujours travaillé avec lui, jusqu'à mon service militaire.

Int. : Ensuite, en revenant du service militaire, vous étiez monteur, en quoi consiste ce métier ?

R.P. : A faire du chauffage, à monter des tuyauteries. J'étais plombier-chauffagiste, mais j'étais surtout chauffagiste plus que plombier. J'ai commencé à faire des chantiers. Je ne faisais que des gros chantiers. Je ne faisais pas des pavillons, des choses comme ça. J'ai fait la plus belle usine d'Europe, à l'époque, c'était l'usine Belin à Evry. Après, j'ai fait la plus belle usine de biscuits mais près de Nantes. J'ai fait beaucoup d'hôpitaux, d'Education nationale. Mais je ne faisais pas de logements, je ne faisais pas d'HLM. On en faisait que si le client en faisait. Après, je suis devenu conducteur de travaux. Je devais avoir 27 ans. Et les clients que je récupérais, en principe, je les ai gardé toute ma carrière.

Int. : C'est vous qui récupériez les clients ?

R.P. : Ah ça oui ! Je traitais ça. J'allais voir les clients, je faisais des affaires, je faisais rentrer l'argent. Je faisais tout de A à Z, mais j'avais un bureau d'études. [...]

Int. : Etre conducteur de travaux, qu'est-ce que ça apportait en plus ?

R.P. : On va voir le chantier, comment ça se passe, si tout se passe bien, si les gens travaillent bien, s'ils avancent assez vite.

Int. : Ensuite vous avez été, en même temps que conducteur de travaux, chef de service.

R.P. : Oui, c'est ça, j'étais chef de service. C'est à ce moment-là que je me suis occupé de tout le bureau d'études, et du coup, des chantiers. J'avais 4-5 conducteurs de travaux avec moi. Il y avait un ingénieur, G., et j'ai eu N. en débutant. Il y a eu aussi le frère de Patrick Sabatier, qui a appris avec moi. Et il y a eu aussi mon frère, qui a été conducteur de travaux ici.

Int. Votre frère, était-ce Joseph Pégoraro ?

R.P. : Oui, Joseph. Il y en a pas mal d'autres qui sont passés.

Int. : A la fin de votre carrière vous étiez donc responsable.

R.P. : Oui, j'étais chef du service construction, qui ne s'occupe que des gros travaux.

Int. : Pendant une période assez longue, vous avez donc exercé le même métier, avez-vous constaté des évolutions dans les méthodes ?

R.P. : Oui. J'y ai participé. J'ai fait beaucoup de choses. Pour la comptabilité, j'ai créé les récapitulatifs de situations. J'ai créé des tas de choses dans l'entreprise. Quand je suis rentré dans l'entreprise, on était 8-10 personnes, et on a fini à 200-220 personnes. On était assez nombreux. J'étais le plus gros service de l'entreprise. Je faisais un gros chiffre d'affaires. J'ai toujours œuvré pour l'entreprise, et il y avait une bonne ambiance. Il y avait une bonne équipe. Et on s'entendait bien avec le patron aussi.

Int. : Donc, vos relations avec vos collègues, votre patron, se passaient bien.

R.P. : Oui, moi je n'ai jamais eu de problèmes.

Int. : Vous étiez plus sur les chantiers ou plus dans les bureaux en tant que conducteur de travaux ?

R.P. : Les deux, à 50-50 environ. C'est moi qui m'occupais des rentrées d'argent. J'avais beaucoup de clientèle aussi, et j'allais la voir parce qu'il faut l'entretenir quand même.

Int. : Votre clientèle, c'était plutôt quels types de clients ?

R.P. : Il y avait la société auxiliaire d'entreprises, aujourd'hui, c'est la S.A.E., avec qui on faisait beaucoup de sous-traitance. On sous-traitait beaucoup à l'époque. Maintenant, on sous-traite moins le gros œuvre. Je travaillais beaucoup avec Général Biscuit, qui est maintenant Danone. Général Biscuit faisait beaucoup de grosses usines, à Bordeaux, Toulouse, Nantes.

Int. : Vous faisiez des travaux hors de la région Ile-de-France ?

R.P. : Ah oui ! Je le faisais avec ce client-là parce que c'était un très bon client. Pour l'usine de Nantes, par exemple, c'était un chiffre d'affaires de 800 millions de francs à l'époque.

Int. : Sur ces chantiers-là, vous preniez des ouvriers en sous-traitance ?

R.P. : Pour Nantes, il y avait les deux. Je sous-traitais beaucoup à 2-3 entreprises.

Int. : Est-ce que dans les travaux que vous avez réalisés, il y avait des spécialisations dans le chauffage, ou dans la plomberie ?

R.P. : Non, on faisait à peu près tout. Mais je ne m'occupais pas de la couverture. La couverture, ça a toujours été à part. Mais si un client me demandait de faire de la couverture, je m'en occupais.

Int. : Et c'étaient plutôt des travaux neufs, de la réhabilitation, de l'entretien ?

R.P. : C'était surtout du neuf. J'ai fait un peu de réhabilitations mais très peu. Ce n'était pas mon truc. Et pas d'entretien. Il y avait des services pour ça dans l'entreprise. Je n'étais pas du tout de ce côté-là. J'étais du côté des grands chantiers. [...]

Int. : Avez-vous connu Gustave Schneider ?

R.P. : Oui. J'ai commencé avec lui. C'est lui qui a débuté l'entreprise avec sa fille. Ce n'était pas Jean Schneider au début, c'était sa fille, la sœur aînée de Jean. Jean était au service militaire. L'ambiance m'a beaucoup plu. On avait un patron très sympa. Il rouspétait parfois mais il savait après qui il le faisait.

Int. Comment se sont passés les changements de direction ?

R.P. : Entre Jean et Manuelle, je l'ai très peu connu. J'ai très peu travaillé avec Manuelle Schneider. Elle travaillait dans l'entreprise mais pas à la place qu'elle a aujourd'hui.

Le changement entre Gustave et Jean Schneider s'est très bien passé. J'étais en très bons termes avec Jean, et avec Gustave aussi. Gustave a commencé à partir de rien en définitive. Ils étaient associés à deux, puis il s'est mis tout seul. Il y avait un métreur et sa fille, et c'est tout. Ça fonctionnait comme ça. On faisait encore des métrés en pleins et liés. Vous auriez vu des relevés de métrés, c'était à faire peur.

Int. : Quand êtes-vous parti à la retraite ?

R.P. : Je suis parti à la retraite en juin 1992, par obligation, parce que j'ai eu un grave accident du bras. J'ai eu droit à trois opérations quand même, et deux ans et demi de rééducation. Je me suis aussi fait opérer des vertèbres et des genoux. Et comme j'étais à 18 mois de la retraite, je n'ai pas repris le boulot.

Int. : Cet accident est survenu ...

R.P. : ... pendant les travaux. Et j'aurais dû être à la retraite en 1994.

Int. : C'était pendant votre temps de travail à l'entreprise ?

R.P. : Oui, c'était un accident de travail. J'étais au service technique de la ville de Viry-Châtillon. Je suis tombé de 5 mètres de haut. Je vais vous dire qu'honnêtement, si je n'avais pas eu cet accident-là, je ne serais pas parti à la retraite à 60 ans. Je pense que j'aurai continué un petit peu.

Int. : Vous souvenez-vous des cadences de travail que vous aviez au départ ? Comment ont-elles évoluées ?

R.P. : Au point de vu des cadences de travail, ça n'a pas tellement changé. On a un peu évolué, surtout avec l'outillage. C'est l'outillage qui a changé. L'outillage moderne est sorti peu à peu. Aujourd'hui, on perce tous les trous à la mèche. Dans le temps, c'était le marteau et le poinçon. Ça a évolué, c'est vrai. Mais dans le principe de montage, il n'y a pas eu beaucoup d'évolutions. On a fait beaucoup de cuivre par rapport à la ferraille à un moment donné, mais il n'y a pas eu de gros changements.

Int. : Pourriez-vous me donner plus d'exemples ?

R.P. : Quand j'ai commencé, c'était un peu archaïque. Quand il fallait percer un trou, il fallait y aller à la machette puis au marteau et au poinçon. Parfois, on passait une demi-heure à percer

un trou. Aujourd'hui, vous prenez une perceuse, vous percez un trou en 5 minutes. Ça, ça a été une grosse évolution pour nous.

Int. : Les changements se sont faits dans quelles années ?

R.P. : C'était dans les années 1980, à peu près. On a commencé à avoir des outils. Par exemple, avant, il fallait tamponner à la main pour mettre une cheville. Maintenant, on a des chevilles auto-foreuses, des chevilles qui vissent. Tout ça, ça n'existait pas dans le temps. Ça a été une grande évolution pour accélérer dans le travail. On allait beaucoup plus vite.

Int. : Je passe désormais à autre chose. Vous avez été actionnaire de la société, pourquoi ?

R.P. : On participait. Schneider et Cie nous a payé les actions quand nous sommes partis à la retraite.

Int. : Y-avait-il une association de l'encadrement de la société ?

R.P. : Une association de cadres ? Oui, de toute façon, pour tous les cadres, il y avait une association de fait. Les cadres se réunissaient tous les mois. On avait des réunions ensembles, des discussions.

Int. Ensuite, tout à l'heure, nous avons évoqué votre frère. Est-ce vous qui l'avez introduit dans l'entreprise ?

R.P. : C'est moi qui l'ai fait entrer dans l'entreprise.

Int. : Est-il resté longtemps ?

R.P. : Il est resté longtemps, en deux fois. Il est entré dans l'entreprise comme débutant, puis il a évolué et est devenu conducteur de travaux. Après, il s'est mis à son compte, comme artisan, pendant une dizaine d'années. Et après, il est revenu à l'entreprise, en tant que conducteur de travaux.

Il y avait Claire aussi, c'était ma secrétaire. Il y a aussi eu ma nièce, qui a travaillé ici au tout début de l'entreprise, et son frère. Il y a eu beaucoup de monde de ma famille. Il y a eu mon fils.

Int. : Pourquoi autant de membres de votre famille ont-ils travaillé ici ?

R.P. : C'est parce que c'est moi qui les prenait. Ça m'intéressait parce que c'était quand même des gens très valables. Par exemple, mon frère, il était très respectueux, il bossait très bien. D'ailleurs pour il ait grimpé les échelons, c'est qu'il était très bon.

Int. : Votre frère a été chef de chantier ; en quoi consiste ce métier ?

R.P. : En tant que chef de chantier, il s'occupait de surveiller les ouvriers sur le chantier. Comme il faisait de gros chantiers, il fallait quand même qu'il y ait un responsable sur place.

Int. : Il était responsable de combien de personnes à peu près ?

R.P. : Suivant les chantiers, entre 10 et 15 personnes, parfois 20. Ça dépendait des chantiers. On a fait la faculté de Nanterre, j'avais 115 personnes sur le chantier. Et à l'époque le problème, c'est qu'on n'était pas aux 35 heures comme aujourd'hui. Moi, il m'est arrivé de faire 72 heures par semaine. Mais on faisait ça dans une bonne ambiance, ce qui est très important. Aujourd'hui, tout le monde va au boulot en faisant la tronche. Ça ne peut pas marcher.

Int. : Vous souvenez-vous de chantiers qui vous ont particulièrement marqués ?

R.P. : Le chantier qui m'a marqué, c'est celui de Toulon, pour les biscuits Belin. C'était un très gros chantier. J'ai même fait des choses que je n'avais jamais faites avant. J'ai appris sur le tas à faire faire aux gens ce qu'il fallait faire pour que ça fonctionne.

Int. : Qu'avez-vous fait sur cette usine ?

R.P. : J'ai fait tous les fluides (l'air comprimé, tout ce qui était électricité,...), sauf le chauffage central. J'ai fait 33 kilomètres de canalisations. Je me souviens encore des kilométrages de tubes qu'on a pu étaler !

Et après, j'ai fait une plus grosse usine que celle-ci, près de Nantes, pour les biscuits Lu. J'ai fait une usine de 64 000 m². C'était énorme. Là, c'est pareil, j'ai fait tous les fluides sauf le chauffage.

Int. : Pourquoi ne faisiez-vous pas le chauffage ?

R.P. : C'est une autre société qui le faisait. On partageait le chantier. Déjà, pour nous, le chiffre d'affaires était énorme. C'est un chantier qui a duré deux ans et demi quand même.

Int. : Dans quelles années ont eu lieu ces chantiers ?

Belin, c'était il y a longtemps. J'étais déjà conducteur de travaux puisque c'est moi qui aie traité l'affaire. C'est moi qui aie signé le dossier vis-à-vis du client. Je pense que c'était en 1970-72. Et après, Lu, ça a dû se terminer en 1988-1990. C'était deux très gros chantiers.

Après, j'ai fait la prison de Nanterre. J'ai aussi fait beaucoup de chantiers pour l'Education Nationale : des lycées, des collèges, des écoles primaires et maternelles, des gymnases, des salles de sport. Et aussi des choses un peu particulières. Je n'ai jamais fait de logements, de pavillons, de choses comme ça. J'ai toujours fait des choses qui sortaient de l'ordinaire.

Int. : L'ensemble des travaux sont-ils principalement basés en Ile-de-France ?

R.P. : Non, puisque j'en ai fait du côté de Nantes.

Int. : Ces travaux-là n'étaient pas exceptionnels ?

R.P. : Non. C'était des travaux parce que mon client me les demandait. Mon client était basé à Athis-Mons, c'était Général Biscuit. Partout où il allait travailler, j'allais travailler avec lui. Je suivais mon client. Quand j'avais un client, je le gardais. Je n'ai jamais perdu de clients. J'ai toujours travaillé avec des clients suivis. Et ils étaient tout le temps contents de moi. Dès qu'ils pouvaient me donner du travail, ils le faisaient.

Int. : Combien de clients aviez-vous à peu près ?

R.P. : C'est difficile à dire. Par exemple, quand on prend un client comme la SAE, c'était la plus grosse entreprise de gros-œuvre de France, on travaille avec plein de monde, avec toutes les directions d'agence. Je ne peux pas dire combien. J'avais trois clients chez Général Biscuit. Ça a été entièrement racheté par Danone. Danone est resté un peu mon client. Mais après, celui qui me donnait du travail, un architecte en l'occurrence, est parti. Et moi aussi je suis parti. Donc, ça s'est terminé comme ça.

J'avais beaucoup de clients comme ça, avec qui je travaillais beaucoup. Par exemple, j'avais un client suédois avec qui je travaillais beaucoup. Je faisais tout l'entretien dans l'usine. J'étais très renommé. C'est aussi moi qui faisais tous les travaux à la mairie de Viry-Châtillon, pendant des années et des années.

Et le jour où j'ai eu mon accident de travail, j'ai commencé à dire aux gens d'essayer de reprendre la main, mais ils n'ont pas su faire. Ils perdaient les clients parce qu'ils ne savaient pas les garder. Ce qui m'a toujours satisfait dans la vie, c'est que mes clients ne m'ont jamais quitté. Dès qu'ils avaient des travaux, ils me contactaient.

Int. : Vous souvenez-vous d'épisodes qui vous ont marqué dans la vie de l'entreprise, ou sur les chantiers ?

R.P. : Ce qui m'a beaucoup marqué, c'est l'évolution de l'entreprise. On démarre tout petit, à 8 personnes. Après, Jean est revenu de l'armée, et on a commencé à l'aider à monter la boîte. On a commencé à faire beaucoup d'efforts, pour faire évoluer la maison. On travaillait tous les samedis, tout le temps quoi. J'ai donné tout ce que j'avais. Je n'ai pris mes premières vacances qu'en 1964. Je partais en vacances, mais Schneider et Cie savait où me joindre. J'ai dû revenir de Biarritz pour un chantier. Il y avait des problèmes alors j'ai pris l'avion tout de suite pour rentrer. Quand on avait un client, on était toujours prêt à le satisfaire. Aujourd'hui, ce qui compte, ce sont les rentrées d'argent. Il y avait encore une approche professionnelle à l'époque. Aujourd'hui, la profession ne compte plus beaucoup. C'est surtout l'argent qui compte.

Int. : A l'époque, il y avait toute une hiérarchie des métiers, c'est ça ?

R.P. : Il y avait des apprentis. On les prenait dans les écoles. On avait des manœuvres, qui faisaient tous les boulots, comme boucher les trous, etc. Après, il y avait l'ouvrier spécialisé et l'ouvrier hautement qualifié, et les chefs de chantier. Et ça marchait très bien. Un ouvrier qualifié sait tout faire, même mener les hommes. Alors qu'un ouvrier spécialisé, il sait faire son métier, mais ce n'est pas un meneur d'hommes.

Int. : Voulez-vous ajouter d'autres choses ?

R.P. : Ce que je peux dire, c'est qu'on a bien travaillé toute notre vie. Et j'ai été satisfait de l'entreprise, et de voir qu'elle évoluait tout le temps. On traitait de gros chantiers. Des fois on se demandait : « on le prend, on ne le prend pas ? ». C'était quand même délicat. Mais on a su en profiter, évoluer. Et ça s'est très bien passé.

Int. : C'est pour cela que vous êtes resté dans l'entreprise ?

R.P. : Oui, si je n'avais pas été satisfait, je ne serais pas resté.

Vous avez vu Jean ? Il est sympa comme gars. J'ai toujours été en bons termes avec lui. D'ailleurs, on se tutoyait. C'est comme un copain.

Int. : Avez-vous gardé des relations avec d'anciens collègues ?

R.P. : J'ai gardé très peu de relations. [...]

Int. : Pourriez-vous me parler de monsieur M. ?

R.P. : Il a été directeur adjoint à un moment. Il a débuté comme moi. Il était chauffeur. C'est lui qui faisait toutes les courses à Paris. Et après il est devenu un peu le directeur des achats. Après, c'est moi qui achetait tout. J'ai aussi fait les achats dans l'entreprise, en plus de ce que je faisais. Lui, il n'a jamais fait de chantier. Il était au bureau. Il faisait les courses. Il s'occupait beaucoup des achats. Quand on avait quelque chose à acheter en grosse quantité, c'est lui qui s'en occupait. Après, il est un peu redescendu. Il s'occupait de la couverture à la fin. Il n'a pas fini sa carrière aussi bien que moi.

Int. : Et pourriez-vous me parler de monsieur C. ?

R.P. : C'était le cas de l'entreprise. On ne pouvait lui confier n'importe quel client, parce que c'était un hypernerveux. Il se mettait en colère pour un rien. Il s'occupait du service entretien et électricité-mazout. C'est lui qui faisait toutes les installations électriques de l'entreprise, les armoires, les installations de brûleurs, tout. Il avait surtout des clients par notre intermédiaire, parce qu'on lui donnait du boulot. Il faisait des petits chantiers. Il était gentil mais il était spécial. Il avait aussi commencé comme débutant. On est tous partis de rien. Le seul ingénieur qu'on a eu, c'était Gardnaire au début. On était obligé d'avoir un ingénieur, parce que sinon on aurait eu des problèmes. On a été obligé de demander un classement supérieur. Il y a des classements, et on avait besoin d'un ingénieur pour avoir ce chantier.

Int. : Vous m'avez dit que vous aviez aussi fait des achats ?

R.P. : Oui. J'achetais pour l'entreprise, pour tout le monde.

Entretien 5 : Gisèle TESSIER, le 16 juillet 2010, 1 h 23 mn.

Int. : Pour commencer, pourriez-vous me raconter quand vous êtes arrivée et à quel âge ? Comment êtes-vous entrée dans l'entreprise ? Quel métier exerciez-vous ?

G.T. : A l'époque, on avait besoin de moins d'études qu'il n'en faut maintenant. Mais j'ai quand même fait des études. J'ai fait une école commerciale. Au départ, je faisais plutôt du secrétariat, mais après je me suis dirigée vers la comptabilité. Ça m'intéressait plus que le secrétariat. J'ai eu un diplôme, qui avait un niveau supérieur à celui d'un CAP d'aujourd'hui, quelque chose comme un BTS, mais ça ne portait pas ce nom-là. C'était un diplôme de chez Remington. C'était d'ailleurs une marque de machine à écrire. On tapait avec les doigts. Ce que je veux dire, c'est qu'il n'y avait pas de moteur, pas d'électricité.

Ensuite, je suis partie travailler chez un architecte. Je suis devenue sa secrétaire. J'y suis restée une dizaine d'années. C'est là-bas que j'ai rencontré Gustave Schneider. A l'époque, je m'occupais de tout ce qui concernait la Reconstruction d'Athis-Val et de Juvisy, qui avaient été détruits par les bombardements durant la guerre. On faisait les adjudications. On convoquait donc tous les corps de métiers, toutes les entreprises. Et c'est comme ça que j'ai connu monsieur Schneider. On est resté très longtemps en contact. Ensuite, l'architecte est devenu trop âgé et il a pris sa retraite. Alors, on est venu me chercher pour travailler chez Schneider et Cie. C'était vers 1960. J'ai quand même fait 40 ans chez Schneider et Cie. En fait j'y ai fait toute ma carrière.

Mais avant cela, j'avais été chez un autre entrepreneur, de la même corporation que Schneider et Cie. C'est chez lui que je me suis formé sur mon métier, en prenant des cours de comptabilité. Les cours se faisaient par correspondance à l'époque. C'est comme ça que j'ai acquis le métier. C'est différent de maintenant où l'apprentissage se fait automatiquement par les écoles. A l'époque, ça n'existait pas. On était un peu comme des apprentis qui viennent pour apprendre un métier. Pour nous, c'était ça : on allait dans les entreprises et on apprenait le métier.

Int. : Pourriez-vous désormais me décrire avec précision ce en quoi consistait votre métier chez Schneider et Cie ?

G.T. : Au début, lorsque Gustave Schneider m'a demandée de venir travailler à Schneider et Cie, il y avait une vieille boutique, et je devais faire uniquement la comptabilité. Il n'y avait pas de personnel comme il y en a maintenant. Il y avait une secrétaire technique. Elle tapait les

mémoires et elle faisait les devis. C'était toute une histoire à faire. Il y avait aussi un monsieur, qui était plombier, qui s'occupait de la distribution du travail. Mais, à l'époque, il n'y avait qu'une douzaine d'ouvriers, c'était loin d'être ce que c'est maintenant.

Donc moi, je faisais la comptabilité. Mais je tenais aussi la boutique, pour recevoir les clients ou les demandes de travaux ... Je tapais aussi les devis qu'il fallait faire. Je faisais un peu de tout. J'étais polyvalente. Nous, on recevait la clientèle. Les gens venaient plus facilement demander des travaux en se déplaçant à l'entreprise qu'en téléphonant. On avait un téléphone bien sûr, mais c'était surtout la boutique qui était nécessaire. On vendait des petites pièces (des joints en caoutchouc pour les robinets ...), tout un tas de choses.

Je suis entrée dans l'entreprise en même temps que Jean Schneider. Il était très occupé parce qu'il fallait que l'entreprise évolue. Il cherchait les gros travaux.

Int. : Vous avez parlé des mémoires. Pouvez-vous m'expliquer ce dont il s'agit ?

G.T. : C'est quelque chose de difficile à expliquer. A l'époque, il y avait des index de la construction. Il fallait travailler avec. Les index donnaient les prix à l'unité pour chaque chose, et il fallait calculer les résultats pour les quantités que l'on voulait avoir. Les mémoires faisaient parfois jusqu'à 20 ou 30 pages, à cause de tout le détail du travail fait. Ça prenait un temps énorme à taper, c'était inimaginable. On mettait un temps énorme à cause de la présentation qu'il fallait faire. Le métreur qui travaillait avec monsieur Gustave Schneider avait beaucoup de métier. Il écrivait tous les mémoires à la main, et nous, on devait les taper. C'était plutôt l'autre dame qui s'en occupait parce que moi je faisais déjà la comptabilité. On tapait les mémoires à la machine pour que ce soit propre et présentable. Mais on ne le faisait que pour les administrations, ou des structures semblables, sinon les mémoires étaient écrits à la main. Je me souviens qu'il y avait des feuillets spéciaux de ces imprimés (avec des colonnes...). C'étaient des petits cahiers avec des papiers spéciaux, qu'on achetait en librairie ou papeterie. C'était ça ce qu'on appelait un mémoire.

Int. : Votre métier a-t-il évolué ?

G.T. : Oui, le métier a évolué, grâce à monsieur Schneider. Au départ, madame Schneider faisait les payes. On les faisait à la main. Ensuite, quand elle a su que je savais les faire, c'est moi qui me suis mise à les faire. Ça a duré très longtemps. On faisait les payes à la quinzaine. Mais je trouvais que c'était trop. Alors, on en a parlé avec Jean Schneider et on a mis les payes au mois. Ça n'a pas été facile parce qu'il fallait le faire accepter aux ouvriers. Et ils n'aimaient

pas trop ça, parce qu'ils avaient leurs habitudes. Et quand on a voulu mettre les payes au mois, ça a été tout un scandale. Mais, on leur donnait quand même des acomptes toutes les semaines. Tout ça, ça a demandé un certain temps. Ça ne s'est pas fait en un an.

Ensuite, nous nous sommes mis à la mécanographie. Je ne pouvais plus tout faire toute seule. Il y a donc une autre personne qui a été embauchée. La mécanographie se faisait sur la machine OBBO. Auparavant, la trésorerie était entièrement faite sur des livres (des exacompta). C'était autre chose. Avec la machine OBBO, on a pu mettre la trésorerie sur de grands tabulateurs, sur des grands rouleaux. On a aussi passé les payes sur ce mécanisme. Il fallait saisir les payes puis perforer les bandes, qui s'enroulaient sur une bobine. Et après, il fallait la relire pour pouvoir éditer le bulletin de salaire et faire le journal des salaires. C'était très long et très compliqué. Mais c'était déjà une évolution pour l'époque. Il faut voir que le nombre d'ouvriers augmentait d'année en année, et qu'il y avait donc de plus en plus de payes à faire. Ça représentait donc un travail de plus en plus important. C'est pareil pour la trésorerie ou le nombre de fournisseurs, qui devenaient de plus en plus importants également. Et on gérait tout : les fournisseurs, les clients, les payes... Et donc, la mécanisation avec la machine OBBO, c'était quelque chose de très bien, mais c'est vite devenu un système dépassé.

Monsieur Jean Schneider s'est alors décidé pour changer les machines OBBO et on est passé sur BULL. C'étaient de très gros ordinateurs, avec des sortes de grosses cloches, et il y avait de gros disques. C'était très lourd à manipuler. Et ça faisait un bruit d'enfer. Mais ce n'était pas toujours évident, parfois le contenu s'effaçait. Ça a été très difficile. En plus, lorsque monsieur Schneider les a achetés, il s'agissait d'ordinateurs d'occasion. Ce n'était pas neuf. Donc, on a eu une unité. On nous a dit qu'avec, on s'en sortirait, mais en fin de compte, on n'y arrivait pas. Il y avait trop de choses, trop de détails... Alors, on a ajouté une deuxième unité. Mais il fallait tout relire, dès que ça sortait de l'imprimante. On n'avait pas les choses en direct. C'était vraiment compliqué. C'est vrai que c'était du matériel peu fiable.

Et alors, monsieur Schneider a décidé de passer sur des IBM 32. C'était déjà beaucoup plus petit, et bien plus performant. Le travail était beaucoup plus souple qu'avant. Avant, on faisait tout le temps tout le travail en plusieurs temps. C'était ça le problème : on ne faisait rien en direct. Des fois on était un peu en retard parce qu'on n'y arrivait pas. C'était un travail très ardu, mais intéressant. On a eu le droit à une formation, parce que je n'avais jamais travaillé sur ordinateur.

Je me souviens que Jean Schneider m'avait donné un pouvoir pour aller en formation. Je suis allée au séminaire de formation, pour écouter la personne qui vendait son matériel et son logiciel. Pour elle, on partait d'un salaire brut, duquel on déduisait les charges sociales, et on arrivait au salaire net. Je n'étais pas seule au séminaire. J'y étais allée avec la comptable de monsieur Duraud. A la fin du séminaire, nous avions un tas de questions à poser. On a dit : « C'est bien gentil d'avoir un salaire brut, mais vous y arrivez comment à ce salaire brut ? ». Nous, pour les salaires, on avait un tas de détails, de paniers, de frais de déplacement : tout un tas de choses. Mais la personne qui faisait le colloque ne savait pas nous répondre, car elle n'avait jamais entendu parler de ça.

Jean Schneider a été obligé de faire venir des programmeurs qui ont étudié tout ce qu'il fallait mettre pour faire les salaires. Ça a été une vraie galère ! Bien sûr, on y est arrivé, mais après des erreurs et il a fallu de la patience. Le programme n'acceptait pas toujours ce qu'on voulait y mettre. C'était ça le vrai problème. Ça a été très difficile et compliqué.

Je me souviens aussi d'une autre chose que nous avons faite avec monsieur Schneider, pour relancer les clients qui ne nous payaient pas. Ça a été mémorable, et il a piqué des colères. Comme on était divisé en départements, Jean Schneider voulait le dû des clients pour chaque département. On y est arrivé, mais ça a été difficile. J'en ai fait des courses dans les escaliers.

Au départ, la comptabilité était logée à différents endroits dans l'entreprise. J'ai commencée toute seule au rez-de-chaussée, dans une boutique. Elle a été détruite et c'est maintenant l'accueil. Après je suis montée au premier étage, puis au deuxième, et je suis ensuite retournée au rez-de-chaussée. Alors, je vous assure qu'il y avait des cavalcades dans les escaliers. Il fallait courir à tout moment pour avoir des renseignements, pour poser des questions à monsieur Schneider.

Mais j'en ai de très bons souvenirs. J'ai beaucoup appris et je me suis enrichie. Ça a été une très grande expérience. J'ai beaucoup aimé ce que j'ai fait.

Ensuite, au niveau du personnel de la comptabilité, il a fallu embaucher des personnes. Quand je n'arrivais pas à faire face, monsieur Schneider me donnait des secrétaires des autres services, mais elles ne connaissaient pas le travail. Je perdais parfois plus de temps à leur expliquer ce qu'il fallait faire que de le faire moi-même. Elles étaient compétentes, mais dans leur métier à

elles, pas dans la comptabilité. Et l'entreprise a quand même évolué vers une comptabilité importante : gérer tous les clients, tous les fournisseurs, toutes les banques, etc. Alors après, monsieur Schneider a compris qu'il fallait du personnel compétent.

Monsieur Jean Schneider a monté l'entreprise à la force de ses bras. C'était tout petit quand son père lui a laissé l'entreprise. Et Gustave Schneider, c'était un homme de chantier, ce n'était pas un homme de bureau. Tandis que Jean Schneider, c'est quelqu'un qui avait déjà des connaissances. Et il voulait évoluer, monter l'affaire. Alors qu'à l'époque où Gustave Schneider a créé l'entreprise, les gens pouvaient s'installer sans connaissances, dès l'instant où ils avaient la bonne volonté de travailler. Heureusement que madame Schneider est venue et a fait les comptes. Je ne sais même pas comment c'était fait. J'ai retrouvé des vieux bulletins de salaire, mais je ne sais pas qui écrivait ça.

Int. : C'était écrit à la main ?

G.T. : Oui. Mais moi aussi quand je faisais les salaires, j'écrivais encore à la main sur des petits carnets. C'étaient des carnets qu'on achetait. On écrivait le nom, le numéro de sécurité sociale, l'adresse du salarié, les chiffres, tout le détail : tout était écrit à la main. Et on mettait un coup de tampon de la société dans le bas de la feuille, pour savoir d'où elle émanait.

L'évolution a été très importante. Jean Schneider a quand même réussi à monter une entreprise viable. Et Manuelle Schneider a récupéré cette entreprise.

Int. : Vous êtes partie en quelle année ?

G.T. : Je suis partie en 1991.

Int. : Vous avez connu l'entreprise sous la direction de Manuelle Schneider ?

G.T. : Oui, j'ai travaillé un petit peu avec elle. Elle n'occupait pas encore les fonctions de PDG. Elle s'est installée à la comptabilité. Mais je l'ai connue avant. Elle venait parfois faire des stages chez nous.

Jean Schneider a fait quelque chose de son entreprise. Ça n'a pas toujours été facile. Il y a eu des heurts, des choses moins drôles. Mais j'ai toujours soutenu l'entreprise.

Quand on faisait encore la comptabilité à la main, j'ai dû emmener du travail chez moi le week-end. Sinon, il y a des moments où on n'y arrivait pas, surtout pour les bilans. Il fallait tout écrire, tout transcrire à la main. C'était quelque chose d'affolant. Et puis, au fur et à mesure, l'entreprise augmentait, monsieur Schneider trouvait de nouveaux gros chantiers, et il fallait donc augmenter le personnel. Tout augmentait en même temps au départ, dans les bureaux, il n'y avait personne. Il n'y avait pas de techniciens. Il n'y avait que le métreur. Et après, il y a eu 1 ou 2 dessinateurs. Ça s'est formé petit à petit. On est parti de rien.

Int. : Et donc, par la suite, vous avez eu des aides comptables ?

G.T. : Oui. J'ai d'abord eu une aide comptable. Elle est restée pas mal de temps avec moi. Mais elle est partie un peu fâchée, dans des conditions un peu spéciales. Et après, j'en ai eu pas mal d'autres qui passaient. Ensuite, j'ai eu une dame qui était une très bonne comptable, elle avait travaillé à la SNCF. Mais elle ne voulait pas évoluer. Elle ne faisait la comptabilité qu'à la main et le changement sur la mécanisation ne lui a pas convenu. Elle avait toujours travaillé sur papier.

Alors ensuite, il a fallu prendre du personnel. Aujourd'hui, elles sont quatre. La vie a évolué dans le sens où il faut de plus en plus de papiers. Avant, on n'était pas réduit à ce qu'elles font maintenant : elles remplissent des contrats, etc. Nous, l'artisan qui travaillait faisait sa facture, ça rentrait dans la comptabilité et c'était tout.

Le plus dur pour moi, dans toute ma carrière, c'était les marchés publics, c'est-à-dire les marchés avec l'Etat, avec l'assistance publique. Dans ces marchés, il fallait faire très attention à ce qu'il fallait inclure ou non.

Int. : C'est vous qui embauchiez les autres comptables ?

G.T. : Oui. Je soumettais mon choix à Jean Schneider avant, mais il me faisait confiance. C'est moi qui cherchais les personnes.

Int. : Vous les recrutiez avec des diplômes ?

G.T. : Oui, mais surtout sur l'entretien. Je comptais plus sur l'entretien avec la personne que sur le diplôme proprement dit. Il fallait quand même un niveau, parce que c'était devenu obligatoire. Et c'était aussi rentré dans les mœurs. Une jeune femme ou un jeune homme qui se présentait, s'il avait choisi un métier, c'est qu'il l'avait fait à l'école. Ce n'était pas comme pour ma génération, où on était formé par les employeurs. Ce n'était pas pareil. Pendant un certain temps, ça a été pareil (avant de passer sur ordinateur). Quand des apprentis se

présentaient, c'était toujours moi qui les recevais, et je faisais leur contrat d'apprentissage. Les enfants étaient présentés par les parents. Ça marchait ou non. C'était souvent des jeunes en difficulté scolaire. Celui qui voulait se donner la peine pouvait se faire une carrière.

Int. : Parmi les apprentis embauchés, y-avait-il des enfants d'ouvriers qui travaillaient pour Schneider et Cie ?

G.T. : Oui, c'est arrivé, mais c'était peu fréquent. Ce n'était pas la majorité des cas. Ça se faisait plutôt par le bouche à oreille. Les familles venaient pour se renseigner. Mais on n'avait le droit qu'à un certain nombre d'apprentis. Je crois qu'on avait un quota de 10 apprentis. Il y a des apprentis qui restaient chez Schneider et d'autres qui partaient ensuite.

Int. : Vous, vous étiez aussi chef de bureau ? Vous étiez responsable des comptables ?

G.T. : Oui, j'étais responsable. J'avais les contacts avec les directeurs de banque, j'allais dans les banques. Ce n'était pas toujours facile non plus. J'ai même été faire un séminaire avec un fondé de pouvoir d'une banque.

C'est aussi moi qui transportait l'argent, parce qu'à l'époque, on payait en liquide. On ne donnait pas la paye en chèque. Alors ce n'était pas toujours drôle parce que je me promenais dans les rues de Juvisy avec des sommes assez importantes. Après, on en a parlé avec monsieur Schneider. On s'est dit qu'on n'allait pas toujours continuer à transporter de l'argent comme ça dans les rues, et sortir d'une banque avec une mallette pleine d'argent. Après, on a donné des chèques. Mais il a fallu le faire accepter aux ouvriers. Et le monde du bâtiment, c'est un milieu particulier. Ils n'acceptaient pas ces choses-là. Il leur fallait de la monnaie trébuchante, comme on dit. Quand on leur a dit qu'il fallait qu'ils ouvrent un compte en banque et qu'on allait leur donner des chèques, ça a été difficile. Ça n'a pas été catastrophique mais il y a eu des petits tiraillements.

Et ensuite, le passage des chèques au virement, ça a été pareil. A l'époque, on écrivait tous les chèques à la main. Donc, il fallait faire 100 chèques par mois pour payer les ouvriers. C'était devenu trop long d'écrire tout ça à la main, alors qu'on pouvait sortir une liste de virements par ordinateur. On avait déjà les applications sur ordinateur. L'ordinateur, ça a été quand même été une grande évolution.

Int. : Quelles banques aviez-vous ?

G.T. : J'avais des contacts avec la banque populaire, la société générale. C'était les deux principales. La BNP était aussi très importante. On faisait tous les salaires avec la BNP. Même

dans une entreprise fiable, il y a toujours des difficultés financières. Les ouvriers étaient payés le 10 du mois, mais on n'avait pas obligatoirement tout l'argent pour les payer le 10. Alors, avec la BNP, on assumait tous les salaires, donc ça déjà, c'était une tranquillité. On avait mis ça au point.

La banque populaire, elle, s'occupait plutôt des fournisseurs. Il y avait aussi un peu de fournisseurs à la société générale, mais cette banque était beaucoup plus dure, beaucoup moins souple. Alors qu'avec la BNP et la banque populaire, on avait de très bonnes relations. D'ailleurs, la banque populaire, c'était la première banque de l'entreprise. C'était la banque que Gustave Schneider avait pris à l'origine. Il y avait donc une ancienneté dans cette banque qui nous permettait d'avoir des circonstances d'arrangement.

Et ensuite, comme on avait les fameux marchés avec l'Etat et avec l'assistance publique, on avait aussi la Trésorerie générale qui fonctionnait avec les impôts. C'était plutôt une banque de comptes courants. L'argent arrivait et on s'en servait tout de suite pour alimenter notre banque.

Puis on a eu les chèques postaux. C'était très rigide. On n'avait pas le droit à un centime de découvert. Les chèques postaux, c'était plutôt pour les petits clients, qui nous réglaient avec. Ce n'était pas le cas de tous les petits clients, parce qu'on en avait un nombre important. De même, quand on avait de gros virements sur les chèques postaux, on ne les laissait pas, parce que ça ne sert à rien de laisser de l'argent dessus. On faisait un virement tout de suite.

On avait besoin des banques. On avait donc trois banques qui tournaient à fond : la banque populaire, la BNP et la société générale. On a aussi un peu travaillé avec le Crédit du Nord, mais ça n'a pas été avec eux.

Int. : Je vais revenir sur les fiches de paye. Sur les fiches de paye des ouvriers, il y a énormément d'indications. Quelle était la différence entre les primes de trajet, de déplacement et de transport ?

G.T. : C'était en fonction du lieu où les ouvriers allaient, en fonction du kilométrage de l'entreprise aux chantiers. Il y avait des tarifs, et ce n'était pas nous qui les établissions, qu'on devait appliquer au nombre de déplacements faits par l'ouvrier. Un ouvrier pouvait avoir à la fois la prime de transport et celle de déplacement. Le déplacement, c'est si l'ouvrier était transporté dans la voiture de l'entreprise. Et le transport c'était pour le chauffeur. Il avait droit à une autre prime, parce qu'il conduisait la voiture pour emmener des ouvriers. Les autres n'avaient que le déplacement. C'était le système. Par exemple, s'ils allaient toute une semaine à tel endroit, il y avait tant de déplacements à tel tarif, avec tant de transport à tant. C'est pour cela que les fiches de paye sont très volumineuses. Il faut faire apparaître les différentes sources

de tarifs. C'est pour ça que lorsqu'on a expliqué tout ça au programmeur, il a été perdu. Ce système, ça existe dans tout ce qui est bâtiment, aussi bien la couverture, plomberie, chauffage comme chez Schneider, que la peinture, les revêtements de sol chez Duraud. Et tout ça, les gars y tenaient, parce que ça leur faisait un revenu complémentaire.

Il y avait la prime de panier aussi. C'était tant par jour, en fonction du nombre de jours travaillés. Ce n'était pas compliqué à faire.

Quand j'ai fait les premières payes, les ouvriers travaillaient jusqu'à 60 heures par semaine. Il y avait donc tout le calcul à faire au-delà des 40 heures au tarif normal. Ce n'était pas les 35 heures de maintenant. D'ailleurs, tous les ouvriers étaient d'accord : c'était leur gagne-pain. Quand ils travaillaient de nuit, l'heure était à 100 %. Ça restait rare, mais c'est arrivé car des soirs les ouvriers travaillaient après 20 heures.

Int. : Est-ce que les ouvriers travaillaient aussi les jours fériés et les week-ends ?

G.T. : A l'époque, ils travaillaient le samedi. Ils n'avaient que le dimanche comme jour de repos. Pour les jours fériés, c'était rare, mais ça arrivait parfois. Les jours fériés étaient aussi payés à 100 %, comme les dimanches. Ça arrivait pour les dépannages chez les clients. Les ouvriers avaient des astreintes. Il y avait aussi des chantiers où ils étaient tenus de respecter certains horaires, pour rendre service au client, et il fallait jouer serré pour leur payer les heures qu'ils avaient faites en conséquence.

Int. : Par contre pour le personnel des bureaux, c'était des horaires fixes ?

G.T. : Oui c'était des horaires fixes. Mais ils étaient souvent dépassés. Mais on ne les payait pas. On les faisait de nous-mêmes parce que sinon on n'y arrivait pas. Comme je vous disais tout à l'heure, j'emmenais du travail au début de l'année, quand il fallait faire les états nominatifs de déclaration des charges sociales, et tout le restant pour l'année qui venait de s'écouler. J'emmenais des imprimés à remplir à la main chez moi. Par contre, si on arrivait 5 minutes en retard, monsieur Schneider ne nous disait jamais rien. Il n'y avait pas de pointeuse. Mais on n'était pas regardant pour l'heure non plus. Moi j'ai parfois travaillé pendant l'heure du déjeuner.

Int. : Vous avez aussi mentionné les changements de bureaux, à quoi étaient-ils liés ?

G.T. : C'était selon la volonté de Jean Schneider. Et c'était aussi pour permettre de nous agrandir un peu. Quand on était au premier étage, c'était vraiment très petit. On était dans les deux petits bureaux en face des toilettes. Alors, quand on a commencé à avoir les grosses

machines BULL, on ne pouvait pas les mettre, parce qu'il fallait un certain volume de pièce et parce que ça dégagait une certaine chaleur. Alors, on est monté au deuxième étage, et on a récupéré la grande pièce sur la droite, et deux bureaux. Ce n'était pas du tout distribué comme ça l'est maintenant. Il y avait des greniers. Et là où se trouve la comptabilité actuellement, c'était un ancien café que Jean Schneider a récupéré. Là, on était à l'aise et on pouvait vraiment évoluer. Sinon, avant on était vraiment confiné dans des petites pièces.

Int. : Avez-vous eu des formations pour travailler sur ordinateur ?

G.T. : Eh bien, c'est comme pour la mécanographie. Je me suis formée avec le représentant. Je suis allée deux ou trois fois sur Paris, à la maison OBBO. J'ai appris les subtilités du mécanisme, comment le faire fonctionner. Et avec BULL, ça s'est fait de la même façon. Jean Schneider avait quand même pris l'installateur avec un contrat d'heures. Le programmeur nous a appris tout un tas de choses théoriques, qu'on ne faisait pas. C'était pour nous faire comprendre, nous expliquer ce que l'on faisait. Et puis, on s'y est mis facilement. Vous savez, avec de la volonté, on arrive à tout. Nous étions passionnées. Nous avons eu de mauvais démarrages avec BULL parce que ce n'était pas du bon matériel. On avait dit à Jean Schneider qu'on pourrait tout faire, mais en fin de compte, on ne faisait rien du tout. Tout s'effaçait, il fallait tout reprendre. On a galéré. C'était impossible.

Int. : Et le passage à BULL s'est fait dans quelles années ?

G.T. : Les fiches de paye en longueur, c'étaient les fiches de paye faites avec la mécanographie. Quand vous ne voyez plus ces fiches, c'est qu'on est passé sur BULL. C'est dans de grands carnets noirs, et les fiches de paye étaient roses. Il y avait trois bulletins : un pour les archives, un pour le salarié, et un qui servait à faire les livres de salaire. C'est bien possible que ce soit vers 1975. Oui, parce que quand je suis partie à la retraite, ça faisait déjà un moment qu'on était passé sur IBM. D'ailleurs, sur IBM, on avait même mis la facturation, celle des petits clients. C'était A. qui faisait ça, c'était son secteur. C'est elle qui tapait tout ça à la machine. Et elle descendait ensuite à la comptabilité, simplement pour enregistrer. Tandis qu'après, on le faisait directement à la comptabilité. On avait pris une personne qui ne faisait que ça. C'était une ancienne dactylographe, qui faisait déjà les factures des petits clients pour monsieur C. Elle ne faisait que la facturation des petits clients, parce que tout le reste, les situations des travaux, c'était fait directement dans les services.

Int. : Et le passage à IBM s'est fait dans quelles années ?

G.T. : J'ai dû travailler une dizaine d'années avec, donc IBM a dû arriver dans les années 1980. BULL, on ne l'a pas eu très longtemps, parce que c'était un matériel qui était déjà périmé quand monsieur Schneider l'a acquis. C'était des gens qui s'en débarrassaient, alors ça ne nous a pas apporté grand-chose. C'est pour ça qu'il a fallu quelque chose de neuf après. On a commencé avec deux ordinateurs IBM, puis après, on a adjoint des écrans.

Int. : Vous formiez aussi les comptables ?

G.T. : Les comptables savaient leur métier par l'école. Mais quand vous sortiez de l'école et que vous vous lanciez dans la carrière, la comptabilité est différente en fonction de l'endroit où vous travailler. Travailler pour une entreprise de bâtiment, c'est différent de travailler pour la comptabilité d'une grande surface. Moi, je leur ai appris toutes les ficelles du métier. Les comptables ne savaient pas faire une paye du bâtiment. Elles ne savaient pas ce que c'était. Il fallait leur montrer. L'organisation, on l'apprend à l'école, mais chaque entreprise est différente, même d'une entreprise de bâtiment à une autre entreprise de bâtiment.

Int. : Y'avait-il beaucoup de contrôles fiscaux ?

G.T. : Oh oui ! Les contrôles fiscaux, on en a eu, et il y en a encore. On y avait le droit tous les 4-5 ans.

Int. : Et à partir de quand ont-ils eu lieu ?

G.T. : Il y en a eu dès le début ou presque, à partir des années 1965. Et c'était des contrôleurs plus ou moins sympathiques. Il y avait des contrôles fiscaux, des contrôles de l'URSSAF, des contrôles de la caisse des congés payés. Les employés sont payés par une caisse et non par l'employeur. L'entreprise cotise à une caisse, et c'est la caisse des congés payés qui paye le salarié. C'était déjà beaucoup. Au début, les contrôles fiscaux faisaient d'abord le contrôle des directs, puis un autre pour les indirects quelques temps après. Mais ensuite, ils ont fait les deux.

Int. : Qu'est-ce que ça veut dire direct et indirect ?

G.T. : Les indirects, c'est tout ce qui touche aux fournisseurs, aux déplacements, aux repas d'affaires, les choses comme ça. C'est tout ce qui sort. Et les directs, c'est tout ce qui est clientèle. C'est tout ce qui rentre.

Int. : Il y a eu des problèmes avec les contrôles fiscaux ?

G.T. : Oui. De toute façon, ils trouvent toujours quelque chose. Et on part du principe qu'il faut toujours leur laisser quelque chose à grignoter. Si tout est trop parfait, vous les avez sur le dos pendant des mois, il faut leur laisser des petites choses.

Int. : Est-ce que, lorsque vous faisiez les bilans, et les chiffres d'affaires, certaines périodes étaient plus mauvaises pour l'entreprise ?

G.T. : Oui, il y a eu parfois des bilans catastrophiques. Mais, vous savez, un gros chiffre d'affaire, ça ne veut pas dire un gros résultat. Ce n'est pas le but recherché. Monsieur Schneider disait parfois : « le chiffre d'affaires est trop fort, ça ne va pas aller ».

Int. : Et ces mauvais bilans, c'était sur des années ponctuelles ou plutôt sur des périodes ?

G.T. : Des fois, il y avait eu moins de travail. Les études n'étaient pas favorables. Elles étaient trop serrées au départ. C'était aussi des malchances. Quand vous commenciez un chantier, vous aviez parfois des surprises qui n'étaient pas escomptées. Obligatoirement, ça s'en ressentait. Et qui dit mauvais chantiers, dit mauvais bilans. Des fois aussi, comme les corps de métier de l'entreprise interviennent après le gros œuvre, s'il y avait des retards, on pouvait acheter des matériaux beaucoup plus chers que ce que vous aviez porté sur votre devis. C'est tout un tas d'enchaînements. J'ai vu des chantiers partir en flèche puis périliter, ou durer trop longtemps.

Int. : Auriez-vous des anecdotes sur des événements qui se sont passés durant votre carrière à Schneider et Cie ?

G.T. : Des événements, il y en a dans la vie d'une entreprise. Moi, j'ai presque tout connu. On ne vit pas 40 ans dans une entreprise sans qu'il y ait des évolutions, des anecdotes.

Quand je suis arrivée à l'entreprise, il n'y avait pas les grands ateliers qu'il y a derrière. Tout ça, c'est monsieur Jean Schneider qui l'a fait après coup.

A la comptabilité, on était très indépendante, non pas parce qu'on le voulait, mais parce qu'on nous tenait à l'écart. Ça, c'était obligatoire. On n'est pas toujours aimé à la comptabilité. On doit tout entendre, essayer de tout savoir, mais ne rien dire. Et ça, c'est vrai que ça nous mettait parfois à l'écart des autres. On est un peu un secteur à part. On m'a lancé bien des fois : « avec vous, on ne peut rien savoir ». Mais on ne peut pas parler des salaires, de ce qu'il y a à la banque... On n'est pas tenu au secret professionnel mais presque.

Entretien 6 : Gualter NUNES, le 23 juillet 2010, 25 mn.

Int. : Pour commencer, pourriez-vous me dire quelle est votre formation, l'école que vous avez faite, et quand êtes-vous arrivé chez Schneider et Cie ?

G.N. : Je suis arrivé en 1976, le 5 septembre exactement. Ça fait donc 34 ans. J'ai travaillé dans une autre entreprise avant, pendant trois ans. Elle a fait faillite. Je n'ai pas eu de formation à l'école. J'ai appris sur le tas, comme on dit. Je n'ai pas eu une seule heure de formation.

Int. : Comment êtes-vous arrivé à Schneider et Cie ?

G.N. : Mon ancien patron connaissait le directeur de chez Schneider. C'est lui qui m'a fait rentrer. J'ai arrêté fin juillet à l'entreprise St Martin, à Villeneuve-le-Roi, et en septembre, je commençais chez Schneider. Je n'ai donc pas eu de période de chômage.

Int. : Avez-vous commencé en tant que plombier ?

G.N. : J'ai commencé comme apprenti. J'ai gravi les échelons rapidement, puisqu'à 19 ans, quand je suis rentré chez Schneider, j'étais déjà OQ3. Et quelques années après, à 26 ans, j'étais OHQ, et vers 27-28 ans, j'étais chef d'équipe. Et aujourd'hui, je suis contremaître.

Int. : Pourriez-vous me parler un peu plus de toutes ces qualifications ?

G.N. : OQ3, ça veut dire : ouvrier qualifié, 3^{ème} échelon. On démarre OS1, OS2, OS3, puis OQ1, OQ2, OQ3. Après, c'est responsable de chantier, et puis coordinateur.

Int. : En fonction du niveau, les responsabilités changent.

G.N. : Absolument. On doit gérer un chantier, le matériel, le personnel, et essayer de respecter les plannings que fournissent les maîtres d'œuvres, parce qu'il faut absolument rester dans le planning.

Int. : Aujourd'hui, vous êtes contremaître. En quoi consiste précisément votre métier ?

G.N. : Je gère les chantiers, le personnel et le matériel du chantier. Je peux m'occuper de 2 ou 3 chantiers en même temps. Je ne gère pas énormément de personnel. Il ne faut pas exagérer. Ce sont de petits chantiers, où je peux avoir 4-5 gars à gérer au maximum. Je n'ai pas 56 personnes à gérer.

Int. : Pourriez-vous me parler de chaque métier que vous avez fait, étant donné que vous êtes passé de plombier à contremaître ?

G.N. : Je ne fais pas que de la plomberie. Je fais de la plomberie, du chauffage, de la ventilation, et de la climatisation. Tout ça, je l'ai appris chez Schneider et Cie. C'est en fonction de la demande du client. Il s'est avéré qu'on a eu ce genre de travaux à faire, donc on s'est un peu spécialisé là-dedans.

Int. : Vous avez donc appris sur le tas.

G.N. : Oui, je n'ai aucune formation. J'ai juste passé une licence de soudure, pour pouvoir souder le gaz.

Int. : C'était obligatoire cette licence ?

G.N. : On est obligé d'avoir plusieurs soudeurs dans l'entreprise, pour souder le gaz, de façon à avoir les étoiles.

Int. : Pourriez-vous me parler un peu plus de votre métier ? Avez-vous constaté des évolutions dans celui-ci ?

G.N. : Les matériaux évoluent tout le temps, comme par exemple, au niveau des chaudières. On est obligé de s'adapter tout le temps aux nouveaux matériaux, aux nouvelles gammes. Donc, on est obligé d'évoluer avec le matériel. La plomberie, ça va du petit lavabo à la grosse installation d'un aéroport, faire des hôpitaux, et aussi de l'industriel. Nous, on travaille beaucoup pour les hôpitaux et l'aéroport d'Orly. C'est de la plomberie industrielle. On peut travailler sur de très gros réseaux d'eau froide, d'eau chaude, d'eau glacée. On fait aussi du désenfumage. C'est très varié. On ne fait pratiquement jamais la même chose. Mais tout ça, à la base, ce sont des tuyaux.

Int. : Donc, vous faites tous les types de chantiers.

G. N. : Oui, tous les types de chantiers : du petit chantier d'une semaine jusqu'au gros chantier qui peut durer un an et demi. Moi, j'ai déjà fait des chantiers qui ont duré un an et demi. C'étaient des chantiers importants.

Int. : Vous vous en souvenez ?

G.N. : J'ai fait le pavillon de l'enfance à l'hôpital la-Pitié-Salpêtrière. On avait tout un plateau à rénover. C'était un chantier qui faisait au moins 14 000 m². C'était énorme.

Là, je viens de faire un chantier à l'hôpital Beaujon. Ça a duré 8 mois. C'est un plateau qui fait 130 mètres de long avec 4 antennes de 30 mètres de long. Il a fallu rénover tout l'étage et travailler sur les niveaux d'évacuation inférieurs, pour pouvoir évacuer tout ce qui est sanitaires (ça passe toujours par l'étage inférieur). On travaillait avec le personnel et les malades. Du coup, à chaque fois, il fallait protéger pour la poussière, pour que les malades ne souffrent pas de ces travaux.

Int. : Est-ce qu'il y a d'autres chantiers qui vous ont marqué ?

G.N. : On travaille aussi sur les chaufferies, pour les écoles. On remplace les grosses chaudières. Elles peuvent faire jusqu'à deux tonnes. Les anciennes chaudières étaient beaucoup plus lourdes, étant donné qu'elles n'étaient pas pressurisées. Avec l'évolution, le matériel change. Maintenant les chaudières sont plus réduites. On remplace les chaudières de deux tonnes par des chaudières qui font une tonne et qui ont le même rendement.

Int. : Le changement a eu lieu à peu près quand ?

G.N. : Ça fait à peu près une vingtaine d'années.

Int. : J'ai vu qu'il y avait Manuel Nunes qui travaille aussi à l'entreprise, c'est quelqu'un de votre famille ?

G.N. : Oui, c'est mon frère. Il est rentré quelques années après moi. Ça doit faire 28 ans qu'il est là maintenant. Ça se passe en famille. C'est moi qui l'ai fait rentrer. Moi, je suis rentré en 1976, et lui en 1980 je crois. Il fait le même métier que moi, mais il est un petit peu plus vieux.

Int. : Pouvez-vous me parler de l'ambiance de travail sur les chantiers ?

G.N. : L'ambiance dépend de tout le monde. Si tout le monde met de la bonne volonté, il y a une bonne ambiance. Mais si les gens ne respectent pas les horaires, ou qu'ils ne font pas leur travail correctement, automatiquement, il y a des brimades, des petits problèmes. Mais ça ne va pas chercher bien loin. Dans l'ensemble, ça se passe plutôt bien.

Int. : Est-ce que le personnel que vous encadrez est différent sur chaque chantier ?

G.N. : Non. En général, on travaille toujours avec les mêmes personnes. Je fais partis d'un service qui n'est pas très nombreux. Il doit y avoir 5 compagnons, et aussi des chefs de service qui sous-traitent des chantiers quand il y a trop de travail. Moi, je suis attaché au service de monsieur G, et mon directeur, c'est monsieur G.

Int. : Pourriez-vous développer un peu plus sur votre métier, sur les matériaux et les techniques qui lui sont propres ?

G.N. : Les techniques évoluent aussi. Par exemple, maintenant, on fait de l'eau glacée. On a du PVC qu'on colle. Avant, il fallait souder des tubes en acier. C'était beaucoup plus long. Maintenant, il y a juste à coller. C'est de l'assemblage en fait. On coupe, on nettoie, on chanfreine et on colle. C'est plus facile qu'avant. Avant, il fallait vraiment être professionnel pour faire ça, alors que maintenant, n'importe quel débutant peut le faire. Donc, le métier évolue aussi, dans la mesure où c'est beaucoup plus simple qu'avant. Avant, on travaillait aussi beaucoup sur les réseaux galvanisés qu'il fallait braser. Ça dégagait de la fumée. C'était très toxique pour la santé. Mais maintenant, au lieu de souder les tubes, on les chanfreine et on les assemble. Ce n'est plus du tout pareil. Il y a un gain de temps aussi.

Les machines, l'outillage aussi a évolué. On va beaucoup plus vite et on force beaucoup moins.

Int. : Et la société s'est équipée au fur et à mesure avec des équipements ?

G.N. : Oui. Elle s'est équipée de nouvelles machines qui nous ont facilité la vie et qui donnent un meilleur rendement.

Int. : Avez-vous toutes les machines à votre disposition ?

G.N. : Chaque compagnon dispose de ce genre d'outillage. Il a tout ça dans son camion. On a un outillage complet. On signe un cahier avec le nombre d'outils qu'on a, et chaque année, il est mis à jour. C'est pour éviter tous les vols.

Qu'est-ce qu'on pourrait dire d'autre ?

On installe de moins en moins de cuivre, parce qu'il y a maintenant d'autres matières que l'on peut utiliser. On peut, par exemple, utiliser le PVC pression, qui fait l'eau chaude et l'eau froide. Ce n'est que du collage. Ça permet de travailler beaucoup plus facilement les matières, sans avoir à forcer de trop. Le métier évolue donc énormément, par rapport aux années 1970, où l'on n'avait pas tout ce matériel.

Int. : Je reviens aux qualifications. Comment se fait le passage d'une qualification à une autre ?

G.N. : Ce sont les chefs de service et la patronne, qui, en fonction des résultats et de la capacité de la personne, changent la qualification.

Int : Et donc, une personne qui change de qualification peut faire d'autres choses ?

G.N. : Oui. En fait, nous, on fait plusieurs métiers. Avant, il y avait le chauffagiste et le plombier. Maintenant, on fait les deux métiers, et même 3-4 métiers. Avant le chauffagiste ne faisait que le chauffage. Maintenant, on est obligé d'être plus polyvalent, parce qu'avec la crise, il y avait de moins en moins de travail. On était obligé de tout faire. S'il faut faire un peu de carrelage ou de faïence, on le fait aussi. On peut aussi faire un faux plafond s'il le faut, ou même de la peinture, tout un tas de choses. Mais notre vrai métier c'est plombier-chauffagiste, et aussi faire la climatisation, le désenfumage et la VMC.

Int. : En quelles années sont arrivés le désenfumage et la VMC ?

G.N. : Quand je suis entré, on ne faisait pas de VMC et de désenfumage. C'est arrivé dans les années 1990. On a eu de nouveaux marchés. Par exemple, dans les hôpitaux, on est obligé de créer des gaines de désenfumage, pour évacuer les fumées en cas d'incendie. Il faut que les moteurs se mettent en route pour aspirer toute la fumée, afin d'éviter les intoxications. C'est obligatoire pour que l'hôpital soit dans les normes.

Int. : Vous avez connu Jean Schneider, pouvez-vous m'en parler ?

G.N. : Oui. Mais j'ai aussi connu Gustave Schneider. Quand je suis arrivé ici, il était déjà à la retraite, mais il venait encore ici quelques fois. Je n'ai jamais travaillé avec lui par contre. J'ai travaillé avec Jean Schneider.

Int. : Comment est-ce que ça se passait ?

G.N. : Ça se passe bien dans l'ensemble. Mais, avec mademoiselle Schneider, on a eu plus de choses, plus d'avantages : des vêtements de travail, le restaurant en fin d'année, une sortie au mois de juin pour faire une journée détente. Avant, on n'avait pas tout ça. Et puis, on participe aussi aux bénéfices de l'entreprise.

Int. : Donc, le passage de Jean Schneider à Manuelle Schneider s'est bien passé.

G.N. : Oui, très bien, d'autant plus que monsieur Jean Schneider était toujours là pour conseiller sa fille. A chaque fois qu'il y a un départ à la retraite, ou en fin d'année, il est toujours là. Ça fait des années qu'il suit sa fille pour l'épauler dans les moments les plus difficiles. Il y a eu la crise tout de même.

Int. : Et ça n'a choqué personne que ce soit une femme qui reprenne en main l'entreprise ?

G.N. : Absolument pas. Tout s'est très bien passé. Je pense que tout le monde la respecte, que ce soit au niveau des ouvriers ou au niveau des chefs de service.

Int. : Avez-vous des anecdotes précises, à peu près datées, à raconter ?

G.N. : Le matin, on part au travail. Mais on n'en voit pas tout le monde tous les jours. Il y a des gens qu'on ne voit que 2 ou 3 fois par an, au repas de fin d'année et à la journée détente. C'est seulement là qu'on voit tout le monde. Les gens de bureaux qui sont ici, on ne les voit pas tout le temps. On voit les gens de notre service, ceux avec qui on travaille. Il y en a dont on ne connaît même pas les noms. On est quand même 150, donc on ne peut pas connaître tout le monde. Et ça bouge tout le temps. Il y a des nouveaux qui arrivent, d'autres qui partent.

Int. : Et comment sont vos relations avec vos collègues ?

G.N. : Elles sont plutôt bonnes. Dans l'ensemble, il n'y a pas à se plaindre.

Int. : De qui recevez-vous vos ordres ?

G.N. : Je reçois mes ordres de trois personnes : de deux chargés d'affaires et de mon directeur. Il y en a un qui s'occupe des lycées, et l'autre s'occupe des hôpitaux. Je n'ai pas affaire à la même personne. Mon directeur aussi me donne du travail, quand on est bloqué sur un chantier.

Int. : Comment est-ce que ça se passe concrètement ?

G.N. : Ils me donnent un dossier au départ. Ensuite, on va voir le chantier ensemble. Puis, on me donne tous les plans, ainsi que le descriptif pour savoir ce qu'on a à faire exactement. Puis ils commandent le matériel, et ensuite, ils ne s'occupent plus du chantier. Ils vont juste aux rendez-vous de chantier, parce qu'il faut la présence d'un chargé d'affaires.

Int. : Donc, ensuite, c'est vous qui gérer le chantier.

G.N. : Absolument. Je passe les commandes. Je gère le matériel de chantier. Je passe une liste à mon chef de service, qui, lui, passe la commande au fournisseur. Et pour le matériel qu'il y a à l'entreprise, je le prends ici. Ça, il n'a donc pas à s'en occuper. Mais il doit commander le matériel qui ne se trouve pas à l'entreprise.

Int. : L'entreprise dispose-t-elle de beaucoup de matériel ?

G.N. : On a un magasin assez important, mais on n'a pas tout. Il faut énormément de matériel. On a aussi un magasinier, qu'on peut appeler pour qu'il nous prépare les commandes à l'avance.

En ce moment, comme je travaille à Paris, je suis obligé de partir plus tôt. Je prépare donc mon matériel un ou deux jours à l'avance, parce que le matin, le magasinier n'est pas encore là quand on arrive. C'est toute une organisation. Avec les embouteillages, on est obligé de partir d'ici vers 6h15, 6h30. On rentre un peu plus tôt le soir, pour éviter les embouteillages. Là, je travaille dans une blanchisserie, à la Porte de la Villette. On peut mettre deux heures pour rentrer le soir.

On nous paye un déplacement, mais on ne nous paye pas le temps passé sur la route. Il y a des indemnités de déplacement, mais elles ne sont pas énormes. C'est 5-6 euros par jour. Pour 3h30 de transport, on n'est pas gagnants.

Int. : Vous avez aussi des indemnités repas.

G.N. : Oui. En tant que contremaître, j'ai un forfait. Les compagnons ont un tarif bien défini pour les repas. C'est le même pour tous.

Il n'y a que les déplacements qui changent, en fonction du rayon de la zone de travail par rapport à l'entreprise. Ça fonctionne par zones.

Int. : Et il y a plusieurs indemnités différentes pour les transports ?

G.N. : Oui. Celui qui conduit a un trajet conducteur, c'est-à-dire qu'il touche 50 % de plus que les autres. Si un ouvrier va directement sur le chantier, on lui paye un trajet et un déplacement, et aussi la moitié de sa carte orange. Quand, on se déplace, on passe du temps dans les transports, donc il faut quand même qu'il y ait une indemnité. En règle générale, on nous met un camion à disposition pour se déplacer.

Int. : Où se situent les chantiers en règle générale ?

G.N. : Dans un cercle de 30 kilomètres à peu près.

Int. : Il n'y en a jamais ailleurs ?

G.N. : Non, on ne va jamais ailleurs, pas en province. On va jusqu'à Pontoise, Fontainebleau, Coulommiers, Provins. C'est dans les alentours de 80 kilomètres au maximum.

On travaille surtout sur Paris en ce moment, parce qu'on travaille pour les hôpitaux, et l'assistance publique.

Au début, on travaillait plutôt sur Juvisy, Montgeron, Draveil. On travaillait beaucoup pour les villes. Maintenant, on a perdu quelques marchés. On en a reconquis d'autres. Mais on a perdu beaucoup de villes. On est obligé de s'orienter vers d'autres débouchés maintenant.

Entretien 7 : Celso PIRES, le 26 juillet 2010, 18 mn.

Int. : Pour commencer, pourriez-vous me dire quelle est votre formation, et comment vous êtes entré dans l'entreprise Schneider et Cie ? Avez-vous travaillé pour d'autres entreprises avant d'entrer à Schneider et Cie ?

C. P. : Oui, j'étais chez SITRAMA, à Viry-Châtillon. Je suis rentré à Schneider et Cie parce que je connaissais quelqu'un qui y travaillait. Il faisait des dépannages. Il m'a demandé si ça ne m'intéresserait pas de faire de la plomberie. Je me suis dit « pourquoi pas ? ». Je suis passé voir monsieur C. J'ai passé l'entretien et j'ai été pris dans la société. J'ai eu une formation sur le chantier.

Int. : Quel métier exerciez-vous au départ ?

C. P. : J'étais manœuvre. Je n'avais aucune expérience. Et après, petit à petit, j'ai appris et je suis devenu qualifié.

Int. : J'ai vu dans les fiches de paye que vous étiez passé de plombier, à monteur-plombier, et enfin à contremaître.

C. P. : Tout à fait. Je suis monté grâce à mon expérience. Je suis arrivé actuellement à contremaître. Mais je n'exerce pas en tant que contremaître dans les faits. Ce n'est qu'une qualification. La plupart du temps, je travaille seul ou avec seulement deux ou trois personnes, pas plus. Le rôle de contremaître, je ne le fais pas encore. On n'est pas assez nombreux pour le faire dans notre service. Il n'y a que cinq ou six personnes à commander, donc chacun fait son travail. On a un titre, mais sans plus.

Int. : Dans quel service êtes-vous ?

C. P. : Dans le service Agence, depuis toujours.

Int. : De quels genres de travaux vous occupez-vous ?

C. P. : Tout ce qui est chauffage, plomberie, entretien, rénovation, le neuf : un peu tout.

Int. : Et sur quels types de chantiers ?

C. P. : L'aéroport de Paris.

Int. : Pourriez-vous me détailler plus précisément votre métier ?

C. P. : Ce que je fais exactement ? Si un tuyau lâche, on refait des tubages. On fait de la climatisation, pour l'emmener dans les bureaux. On refait des installations vétustes à neuf, avec quelques modifications. Ça varie. Il y a vraiment beaucoup de choses. Ça peut être du neuf comme de la rénovation.

Int. : Et tout le monde est polyvalent, exerce à la fois le métier de plombier et celui de chauffagiste ?

C. P. : Presque tous dans notre service. On fait aussi bien de la plomberie, que du chauffage, de la gaine, ou de la climatisation, sauf l'électricité. L'électricité, c'est un autre service de l'entreprise qui s'en occupe.

Int. : Avez-vous constaté une évolution des techniques employées entre le début et maintenant ?

C. P. : Oui, heureusement ! Quand j'ai commencé on travaillait vraiment avec la force. C'était physique. Au niveau de l'outillage tout s'est modernisé. Il y a pas mal d'outils et de matériaux qui permettent de forcer moins. Ça a évolué dans ce sens-là.

Int. : Pourriez-vous me donner des exemples plus précis ?

C. P. : Par exemple, pour percer des trous : avant on le faisait au burin et au marteau, maintenant, il y a des perceuses. Tout se faisait à la force des mains avant. C'était physique de monter un radiateur. Maintenant, on peut dire qu'on a environ 3/4 des machines pour faire les fixages, les percussions...

Int. : L'évolution s'est-elle faite successivement ou y a-t-il eu une phase de modernisation particulière ?

C. P. : Ça s'est fait successivement, notamment pour les chantiers de rénovation.

Int. : Ensuite, quelles sont vos relations avec vos collègues ?

C. P. : J'ai de très bonnes relations. Il faut rester en bons termes avec les personnes avec lesquelles on travaille dans une société. Sinon, ça ne fonctionnerait pas. Il y a une bonne ambiance. Je m'entends bien avec tout le monde.

Int. : Dirigez-vous des apprentis ?

C. P. : J'en ai eu. J'en ai formé un dernièrement, pendant trois ans. Par la suite, il a été embauché par Schneider et Cie. Maintenant, il est autonome : il a son outillage, son véhicule.

*Int. : Pourriez-vous me parler un peu de la vie sur un chantier, comment ça se déroule ?
Quelles sont vos fonctions ?*

C. P. : Ça se déroule bien. Mes fonctions, c'est : arriver sur le chantier, préparer le travail, sortir les outils (la plupart du temps, on ne peut pas les laisser en vrac : on est obligé de les ranger, et de les sortir tous les matins), puis, commencer à exécuter : poser la tuyauterie, les radiateurs, faire de la gaine. C'est tous les jours à peu près le même rituel. Il faut travailler, donc on se met au boulot.

Int. : Qui s'occupe de l'approvisionnement des matériaux sur les chantiers ?

C. P. : Quand on a de gros chantiers, les chefs de service font les commandes les plus importantes, qui servent à commencer le chantier. Ensuite, suivant l'avancement du chantier, on prend le matériel tous les jours au magasin. S'il y a des choses qui ne sont pas au magasin, on téléphone au chef de service pour qu'il les commande.

Int. : Vous avez été embauché par Jean Schneider ?

C. P. : Non, par J.C.C.

Int. : Mais c'était à l'époque de Jean Schneider ?

C. P. : Oui, tout à fait. Son père venait de finir. Je l'ai vu quelques fois. Mais c'était déjà Jean Schneider. Ensuite, c'est passé à Manuelle et Vincent Schneider.

Int. : Comment s'est passé la succession ?

C. P. : Très bien.

Int. : Il n'y a pas eu de répercussions ?

C. P. : Non. C'est passé du père à la fille, puis au fils. Ça n'a rien de spécial, puisqu'on n'était pas en crise. Il y a un moment où il fallait que Jean Schneider arête, du fait de l'âge. Il a passé la main à sa fille et à son fils.

Int. : Avez-vous constaté des changements au niveau des effectifs de la société ?

C. P. : Je ne crois pas. Quand je suis rentré, on était nombreux. Je ne me rappelle plus combien, mais il me semble qu'on était pas loin des 200 personnes. Après, petit à petit, le personnel a diminué, peut-être parce qu'on n'avait pas les mêmes chantiers ou les mêmes façons de travailler, je ne sais pas.

Quand mademoiselle Schneider est arrivé, il y avait plus de véhicules. Chacun est pratiquement autonome. Avant, il y avait des véhicules pour des équipes. Et il y avait même un service qui n'avait qu'un seul véhicule. Sur les gros chantiers, où le chef de chantier dirigeait 10 à 15 personnes, il y avait un chauffeur qui passait chez nous et qui livrait tous les gros chantiers. C'est pour ça que maintenant, chacun prend son matériel dans le magasin. Maintenant, chaque compagnon est à peu près autonome. Chaque compagnon a son véhicule. Ça a évolué, en bien ou en mal.

Int. : Les chantiers que vous faites se situent où ?

C. P. : A Orly, à l'aéroport de Paris.

Int. : Vous ne faites que celui-là ?

C. P. : Personnellement, je travaille beaucoup là-bas. Tous les matins, je prends le véhicule et je pars sur le chantier. La plupart rentrent avec le véhicule. On est peut-être trois ou quatre à rentrer les véhicules de la société à la société le soir, et à les reprendre le matin.

Int. : Voulez-vous ajouter quelque chose ?

C. P. : C'est tellement loin. A l'époque, ce n'était pas pareil. Maintenant, pour chaque chantier, il y a un temps. A l'époque, il n'y avait pas tout ça. On travaillait beaucoup pour les communes. Il n'y avait pas besoin de devis. Si on passait 10 heures, on passait 10 heures, et on n'était pas poussé. Maintenant, à force d'évoluer, il faut aller plus vite. Et par rapport à 20-25 ans en arrière, ce n'est pas du tout pareil. Il faut essayer de respecter le rythme pour que tout le monde gagne de l'argent : l'entreprise et l'ouvrier. Maintenant, il est vrai qu'on est plus avantageux avec toutes les machines pour aller plus vite. Mais la méthode de travail n'était pas du tout pareil avant. On a évolué. Je ne sais pas si c'est en bien ou en mal. Par rapport à il y a quelques années, je pense qu'on n'a pas évolué dans le bon sens.

Int. : Au niveau de l'ambiance de travail ?

C. P. : Non. Avant, l'ambiance était plus sympa. On n'était pas stressé comme on l'est maintenant. On ne nous poussait pas derrière pour faire notre travail. On faisait notre travail, mais on n'était pas poussé derrière pour le faire. Ça n'a rien à voir. Maintenant, il faut finir, il faut y aller : c'est le rendement.

Int. : Faites-vous beaucoup d'heures supplémentaires ?

C. P. : J'en fais 4 par semaine. Puisqu'on est aux 35 heures, je fais 39 heures. Tous ceux de mon service aussi, ceux qui travaillent à Orly, mais pas tout le service Agence.

Int. : Et vous les faisiez déjà avant ?

C. P. : Non, puisqu'avant on était aux 39-40 heures. Puis on est passé à 35 heures. Il y en a qui les font. Mais nous on continue comme ça, pour ne pas avoir de pertes de salaires.

Entretien 8 : Martine LEROUX, le 28 juillet 2010, 15 mn.

Int. : Pourriez-vous me dire quelle a été votre formation, comment et quand vous êtes arrivée à Schneider et Cie ?

M.L. : J'ai une formation initiale de mécanique générale. J'ai travaillé dans différentes entreprises, dans des bureaux d'études. J'ai aussi eu une formation thermique au lycée Maximilien Perret, en plomberie-chauffage. J'ai travaillé une dizaine d'années dans différents bureaux d'études et ensuite je suis arrivée chez Schneider et Cie. J'y ai aussi travaillé au bureau d'études. Après quelques années, on m'a confié des conduites de chantier.

Int. : En quelle année êtes-vous arrivée ?

M.L. : En 1980.

Int. : Comment avez-vous connu l'entreprise ?

M.L. : J'habite à Viry-Châtillon, j'y suis née. Donc je connaissais l'entreprise Schneider depuis toute petite. Il y avait une annonce dans *Le Moniteur*. Ils cherchaient du personnel. J'ai répondu à cette annonce. Et je suis restée à Schneider jusqu'à l'année dernière.

Int. : Ce n'est pas courant de voir une femme dans de tels métiers. Qu'est-ce qui vous a poussé à choisir ce métier ?

M.L. : J'avais un niveau correct en maths. Tous les métiers spécifiquement féminins ne me plaisaient pas. Je me suis donc dirigée vers le technique. Ça me plaisait bien, donc j'y suis restée.

Int. : Et est-ce que ça a créé des différences ?

M.L. : Non, ou tout du moins, je ne l'ai jamais senti. Les gens étaient suffisamment intelligents pour ne pas le montrer. Mais je ne l'ai jamais ressenti, ni avec le personnel de chantier, ni avec les clients, ni au sein de l'entreprise.

Int. : Pourriez-vous désormais me parler un peu plus de votre métier ? Je sais juste que vous avez été dessinatrice puis technicienne d'exécution. Quelle est la différence entre les deux métiers ?

M.L. : Le dessinateur d'exécution, c'est celui qui fait les plans. On vous amène un schéma de chaufferie, un schéma de bâtiment, des réseaux de plomberie ou de chauffage à dessiner. Je faisais les plans. Ensuite, grâce à ma formation, j'ai pu réaliser les calculs des installations. A

partir de ce moment-là, je pouvais étudier les projets qui arrivaient pour les nouvelles affaires et faire les calculs des chantiers qui nous étaient commandés. C'était la différence. Le dessinateur ne fait que dessiner. Le technicien calcule, et éventuellement dessine.

Int. : Vous vous occupiez plus de quel type de chantiers ?

M.L. : A l'époque, on faisait beaucoup de groupes scolaires.

Int. : Avez-vous constaté des évolutions dans les techniques de votre métier ?

M.L. : Oui, ne serait-ce que par l'informatique. Il y a eu une grande évolution au niveau des calculs et des devis. Les plans aussi ont pu être réalisés par ordinateur.

Int. : Parce que vous faisiez encore tout à la main ?

M.L. : En 1980, oui. L'ordinateur pour faire les plans n'existait pas.

Int. : Et c'est arrivé dans quelles années l'ordinateur pour vous ?

M.L. : Il y a eu des prémices. Il y avait des petites machines, des mini-ordinateurs, qui permettaient de faire les calculs. Ça a dû arriver dans les années 1986-87. Après, il y a eu des évolutions. Il y a vraiment eu des ordinateurs. Mais, j'ai connu les plans faits à la main.

Int. : Avez-vous reçu une formation pour travailler sur ordinateur ?

M.L. : Non, pas du tout. J'en avais un chez moi et je tapotais un peu.

J'ai arrêté de faire des plans. Ce qu'il s'est passé, c'est qu'à partir du moment où j'ai fait de la conduite de chantier, je ne faisais plus de plans. La fonction vous oblige à être dehors, sur le chantier, à aller en rendez-vous de chantier, à passer des commandes, à faire tout ce qui s'appelle le suivi de chantier. On ne peut pas faire le travail de sédentaire et le travail de l'extérieur. J'ai arrêté de dessiner. Mais je faisais des petits schémas, des choses comme ça. Mais, des vrais plans, je n'en ai plus faits. Du coup, je n'ai pas eu la formation sur ordinateur. Ça ne servait à rien de toute façon.

Int. : Vous étiez donc plus sur les chantiers ?

M.L. : J'étais essentiellement sur les chantiers.

Int. : Comment se passaient vos relations avec vos collègues ?

M.L. : Très bien. Je travaillais avec deux chefs de chantier, dont un avec qui je travaillais depuis très longtemps. J'ai travaillé dans plusieurs services. J'ai travaillé au service construction et au service agence. Il y a des chefs de chantiers avec qui je travaille depuis que j'ai été au service construction. Ça se passait très bien. Je n'avais pas de soucis.

Int. : C'est principalement avec les chefs de chantier que vous êtes en contact ?

M.L. : Oui, plus spécifiquement avec les chefs de chantier. Mais tous les chantiers ne nécessitent pas forcément la présence de chefs de chantier. Il y a de petites opérations avec simplement des ouvriers. J'avais des contacts avec des ouvriers sur les petits chantiers, ou avec des chefs de chantier sur les gros chantiers.

Int. : Avez-vous des souvenirs de certains chantiers qui vous ont marqué ?

M.L. : Oui, forcément. J'ai eu un très gros chantier, le CHU Henri-Mondor, à Créteil. C'était un énorme chantier, en désenfumage, plomberie, chauffage, et VMC. Il y avait 19 niveaux à faire pour tous les corps d'état que je vous ai cités. C'était une très grosse opération. C'était très intéressant à réaliser.

J'ai eu d'autres chantiers intéressants, pas forcément faciles, voire même très difficiles pour certains. Globalement, je n'ai pas de mauvais souvenirs. Il y a des chantiers difficiles, financièrement ou de par leur structure (anciens bâtiments qu'il faut réhabiliter). Dans l'ensemble, j'ai un bon souvenir de mon travail chez Schneider et Cie.

Int. : C'est Jean Schneider qui vous a embauché ?

M.L. : Non. A l'époque c'était un chef de service qui m'avait embauchée, monsieur G.

Int. : Vous avez connu Jean Schneider ?

M.L. : Oui, bien sûr. C'était un chef d'entreprise tout à fait contactable. Si on avait un souci, on pouvait le voir facilement. Je n'ai pas de remarques particulières à faire.

Int. : Comment s'est passé la reprise de l'entreprise par Manuelle Schneider ?

M.L. : Très bien. C'est quelqu'un qui est tout de suite entré dans le vif du sujet. Elle a bien mené la société Schneider puisqu'elle existe toujours, et que les gros chantiers sont toujours là.

Int. : Vous êtes partie l'année dernière, c'était votre départ à la retraite ?

M.L. : Oui, tout à fait.

Int. : Pourriez-vous me parler de nouveau, plus précisément de votre métier ? Que faisiez-vous concrètement ?

M.L. : Pour le technicien d'exécution, il y a deux temps. Le premier temps, où je n'allais pas sur les chantiers. On m'apportait une étude à faire. Une étude était composée de plans, ... et il fallait répondre à l'appel d'offre qui nous était fourni par le chef de service. C'est lui qui nous amenait les études. On faisait les métrés, les demandes de prix, et les devis. Il y avait la partie étude-projet et il y avait la partie exécution. Le chef de service ramenait une affaire, une commande. Il nous donnait le dossier de base. On établissait une note de calcul, les plans. On consultait certains gros sous-traitants parce que certains conducteurs de travaux n'avaient pas forcément une formation technique pour le projet. On faisait ces travaux-là. Ensuite, la deuxième phase du métier de technicien d'exécution, c'est, à partir du dossier d'exécution déjà établi, de faire les commandes de matériel, le suivi de chantier, les rendez-vous de chantier. Il y a une différence entre l'exécution-étude et l'exécution-chantier.

Int. : Ce sont les deux phases que vous faisiez toujours ?

M.L. : Il y a une première phase d'études, où je ne m'occupe pas de chantiers extérieurs, et une deuxième phase où je ne fais que de l'extérieur, que du chantier. Dans la deuxième phase, je ne fais pas la phase projet, sauf juste pour des petits devis. Pour les marchés d'entretien, il y a de petites interventions à faire ponctuellement, et donc, c'était de petits devis qui ne nécessitaient pas une note de calcul approfondie. Je pouvais faire ces devis sans difficultés.

Int. : Vous avez travaillé pour les services agence et construction.

M.L. : Oui. Dans le passé, le service construction ne faisait que des gros chantiers. Je travaillais donc beaucoup sur ces gros chantiers. Ensuite, je suis passée au service agence, qui a beaucoup de marchés d'entretien avec l'AP-HP et avec l'aéroport d'Orly. Je me suis donc occupée de l'aéroport d'Orly pendant un certain temps. Mais après, on a dénoncé le marché parce que c'était moins rentable. J'ai alors travaillé avec l'AP-HP sur différents hôpitaux. J'avais des marchés d'entretien mais aussi des appels d'offres.

Int. : Ensuite, par rapport aux locaux d'ici, y-avait-il tous les bâtiments ?

M.L. : Quand je suis arrivée ici, ces locaux-là n'existaient pas. Le bâtiment existait mais c'était un hangar, ce n'était pas des bureaux. Le bâtiment sur le côté non plus n'appartenait pas à Schneider. C'est une acquisition récente. Ici, le dernier niveau n'était pas traité en bureaux. Il n'a été traité en bureaux que par la suite.

Entretien 9 : Antoinette BERGEROT, le 28 septembre 2010, 27 mn.

Int. : Pour commencer, pouvez-vous me raconter comment vous êtes arrivée ici ? Quelle formation aviez-vous eue ? Aviez-vous eu d'autres emplois auparavant ?

A.B. : J'ai vécu au Maroc. Je suis arrivée en France à l'âge de 19 ans. Je suis venue m'installer chez de la famille, parce que mes parents étaient restés au Maroc. Mes études n'ont pas été très loin. Je me suis arrêtée en 5^{ème}. Et j'ai fait des études de sténodactylo au Maroc. Je suis venue en France pour travailler. Et le premier travail que j'ai trouvé, c'était ici. J'ai donc commencé chez Schneider en 1972, j'y suis encore, et je pense y finir ma carrière.

Int. : En quoi consiste le métier de sténodactylographe ?

A.B. : En tant que sténodactylo, je faisais du secrétariat. Je tapais des textes à la machine. C'est aussi prendre des notes. Mais ça, je ne l'ai pas vraiment fait parce que, quand je suis arrivée à Schneider, il y avait déjà une autre personne au niveau du secrétariat qui s'en occupait. Elle était au-dessus de moi. En fait, c'était mon premier travail et j'ai surtout commencé comme dactylo. J'ai fait plus de dactylo que de sténo.

Int. : Quelle est la différence entre la sténo et la dactylo ?

A.B. : La différence, c'est qu'on fait de la prise de notes en sténo. Je ne saurais même plus le faire maintenant. J'ai tout perdu. Alors que la dactylo, c'est ce qu'on nous donnait à taper, tout est prêt et il faut le taper à la machine.

Int. : Vous travailliez sur quelles machines ?

A.B. : A l'époque, c'était nos anciennes machines. Je ne me souviens plus de la marque, mais c'était nos machines noires de dactylo.

Int. : Et vous êtes ensuite passée sur d'autres machines ?

A.B. : Oui, on est passé sur des machines un petit peu plus modernes. Elles étaient électriques, alors que les premières ne l'étaient pas.

Int. : Puis, il y a eu l'ordinateur ...

A.B. : Oui, mais l'ordinateur est arrivé vraiment après. Et on a appris sur le tas. C'était assez tard quand même, puisque moi j'ai tapé à la machine pendant longtemps. Ça doit faire une quinzaine d'années qu'on a les ordinateurs.

Int. : Vous avez travaillé dans quels services ?

A.B. : J'ai toujours travaillé dans le même service, le service entretien. C'est le service qui gère les contrats d'entretien et le service de dépannage. C'est tout ce qui est après-vente en fait.

Int. : Avez-vous reçu des formations par l'entreprise ?

A.B. : Non. Enfin, si. On a eu une petite formation sur Excel et sur Word au début. On a suivi l'évolution en même temps que le matériel évoluait chez Schneider.

Int. : Quelles sont vos relations avec vos collègues ?

A.B. : Mes relations avec mes collègues, ce sont en priorité avec les personnes de mon service, et ensuite avec l'ensemble de l'entreprise. Elles sont assez bonnes. Je n'ai pas à me plaindre.

Int. : Qui étaient vos chefs de services ?

A.B. : J'ai eu trois chefs de service. J'ai commencé avec monsieur C. Maintenant, il est retraité depuis pas mal de temps. Il vit en Bretagne. Je suis toujours en relation avec lui. Ensuite, il y a Michel C. Il habite à Saintry. Et après il y a eu C, qui est toujours là actuellement. Donc j'ai eu trois chefs.

Int. : Pourriez-vous me parler un peu plus de chacun d'eux ?

A.B. : C, c'était un breton, très têtue. Mais on avait de très bons rapports. Et c'était un très bon chef. Dans l'ensemble, je n'ai pas à me plaindre. J'ai eu trois bons chefs. Il fallait faire son boulot, et du moment que son boulot était fait, il n'y avait pas de soucis. Ensuite, il y a eu C. On a eu quelques fois des accros, pas bien méchants, mais c'est arrivé quand même. Et puis C ; il est très bien aussi.

Int. : Par rapport à C, il a eu des problèmes apparemment avec l'entreprise ? Vous savez ce qu'il s'est passé ?

A.B. : Non, je n'en ai jamais entendu parler. Et je n'ai plus de contacts avec lui. Au début, j'en avais, et puis après, plus rien. Et je crois que c'était un problème au niveau de sa retraite, par rapport à ce qu'il pensait obtenir. Mais je n'ai pas cherché à savoir.

Int. : Est-ce que le fait d'être dans une entreprise familiale, ça change les relations entre les personnes ?

A.B. : Non, au contraire, travailler dans une entreprise familiale, c'est quelque chose de positif. J'ai connu monsieur Gustave Schneider, quand je suis rentrée. Il ne travaillait plus. Mais c'était un homme très sympathique. Il venait nous rendre des visites.

Int. : Comment avez-vous été embauchée ? Etait-ce par Jean Schneider ?

A.B. : Non, j'ai été embauchée par sa secrétaire. J'ai répondu à une annonce et je me suis présentée. Et j'ai aussitôt été prise. Pourtant, je n'avais pas un gros bagage. Et j'étais bien contente de trouver du boulot aussitôt.

Int. : Et vous avez décidé de rester ?

A.B. : Oui, parce que ce n'était pas loin de chez moi. Et aussi parce que je m'y plaisais. L'ambiance était très bonne à l'époque. Comme aujourd'hui, même si ça a quand même changer.

Int. : Vous avez toujours travaillé dans ce bureau ?

A.B. : J'ai commencé là où je suis actuellement. Puis, je me suis retrouvée en face, dans les deux bureaux, puisqu'ils étaient ouverts. Et je suis revenue ici.

Int. : Et au niveau des bâtiments qui appartiennent à Schneider et Cie, est-ce qu'il y avait déjà le troisième étage ?

A.B. : Ça existait mais c'était pour les archives. Avant, il y avait des personnes qui habitaient au troisième étage. Ils habitaient et ils travaillaient à Schneider.

Int. Et ça s'est transformé en bureaux vers quelles années ?

A.B. : Je ne sais plus trop, mais ça fait plus de vingt ans. Moi, ça fait 38 ans que je suis là, c'est beaucoup.

Int. : Ça s'est transformé en bureaux parce que l'entreprise s'est agrandie ?

A.B. : Oui, il y a eu des services nouveaux.

On a eu des bureaux aussi, de l'autre côté, du côté garage. Moi, quand je suis entrée, je faisais le courrier. Je passais de bureau en bureau. Ça faisait aussi parti de mes attributions. C'était

assez agréable parce que je voyais un peu tout le monde. C'étaient les bureaux de la construction, des gros travaux. C'était dans le hangar. Ça a beaucoup changé aujourd'hui.

Int. : Quels services existaient et quels services n'existaient pas quand vous êtes arrivée ?

A.B. : Quand je suis arrivée, il y avait mon service, le service couverture, le service entretien. Le service électricité n'existait pas encore parce qu'à l'époque monsieur L. travaillait avec nous, donc c'était englobé dans notre service. Il y avait le service construction. Et il y avait aussi une agence qui s'était ouverte à Villeneuve le Roi.

Int. : Vous êtes arrivée à l'époque de Jean Schneider, puis Manuelle Schneider est arrivée. Comment s'est effectué ce passage ?

A.B. : Eh bien, on ne s'en est pas spécialement aperçu, parce que ça s'est fait petit à petit. Elle a pris le relais.

Il y a quand même eu des changements, au niveau de tout ce qui est matériel et aussi au niveau de ce qui est façon de travailler. Il fallait évoluer. On ne pouvait pas rester avec nos petites machines. Lorsqu'il y avait Jean Schneider, il devait y avoir des ordinateurs, mais ce n'était qu'en comptabilité. Pour nous, c'est venu après.

Int. : Dans les bureaux, vous avez des contacts avec les ouvriers ?

A.B. : J'ai des contacts avec mes ouvriers, mais pas avec les autres. On se voit en fin d'année, aux réunions de fin d'année. Ça permet de voir tout le monde. Mais c'est vrai qu'il y a beaucoup de gens que je ne connais pas. Et même ici, dans les bureaux, il y a du changement. Et il y a beaucoup de changements.

Int. : Vous voyez les ouvriers dans quel but ?

A.B. : Alors, nous, on est un service de maintenance. Moi je vois mes gars le matin, pour leur donner leur travail. On leur donne leur feuille d'attachement pour qu'ils aillent dépanner chez les clients. On se voit le soir ou le matin. Par contre, je vois moins les gars de chantier. C'est plus les techniciens qui s'en occupent. Ou sinon, je les vois aussi quand je fais l'outillage du service.

Int. : Que faites-vous quand vous vous occupez de l'outillage ?

A.B. : On regarde s'ils ont tout leur outillage, leur boîte à outils. On numérote leur outillage pour les retrouver, pour qu'ils ne les perdent pas. On est assez vigilant là-dessus parce que c'est quand même important.

Int. : Il y a beaucoup de pertes, de vols ?

A.B. : Non. Il y en a, mais très peu. Mais on est derrière eux quand même.

Int. : Il y a parfois des remises de médailles du travail ?

A.B. : Oui. J'ai eu deux remises de travail : une pour mes 25 ans et une pour mes 30 ans. Mais ce que je déplore un peu, je vais être franche, c'est que j'ai eu ma médaille, mais je n'ai pas eu ma petite enveloppe à côté. Bon, c'est quand même sympa, parce qu'on voit nos années de labeur récompensées, mais c'est vrai que personnellement, j'aurais aimé avoir un petit plus à cette occasion.

Médailles du travail d'Antoinette Bergerot.



Int. : Voulez-vous ajouter autre chose ?

A.B. : Non. Je sais que je suis très contente d'avoir connue la société Schneider. Je pense terminer ma carrière ici. Je pense que lorsque je partirais, je continuerais d'appeler mes collègues, parce qu'on a de très bons contacts. J'en garde de bons souvenirs. Mais j'en ai des mauvais aussi. Il y a des périodes, au niveau du travail, où il y a des tensions parce qu'il y a trop de travail. Ça va de septembre jusqu'en avril. Je passe mon temps au téléphone : c'est pour ça que j'ai un casque. Je prends les rendez-vous, je note tout ce qui concerne mes dépannages.

Int. : Qui vous appelle ?

A.B. : Toute notre clientèle. Donc, beaucoup de particuliers. Et il faut les gérer, parce qu'on peut tomber sur des gens sympathiques mais aussi sur des gens désagréables. Il y a aussi beaucoup de personnes âgées. Alors ce n'est pas facile, parce qu'il faut bien les comprendre. Et il y a certaines personnes qui me racontent un peu leur vie. Et c'est vrai que je sympathise un peu avec certains clients pour cela.

Nous, on s'occupe surtout des particuliers. On a aussi des administrations, des villes à côté. Mais c'est surtout les particuliers. On doit avoir 350 contrats.

Entretien 10 : Michel ETIENNE, le 1^{er} octobre 2010, 36 mn.

Int. : Pour commencer, pouvez-vous me dire quelle formation vous avez eue ?

M.E. : J'ai fait une formation de technicien au lycée Maximilien Perret à Vincennes. J'ai obtenu un brevet de technicien, en plomberie-couverture, au bout de trois ans d'études. Ensuite, je suis arrivé sur le marché du travail. J'avais fait un stage dans l'entreprise Schneider, au mois de juillet 1968. Alors, j'ai sollicité l'entreprise, pour savoir si elle pouvait me reprendre. Ils cherchaient quelqu'un à l'époque. Et c'était plus facile de trouver du travail que maintenant. J'ai donc été amené à rentrer dans l'entreprise en août 1970.

J'ai connu Schneider un peu par hasard. L'école, à l'époque, plaçait une majorité d'élèves dans les entreprises, par rapport à leur lieu d'habitation. Et comme j'habitais à Arpajon, c'était excentré par rapport à Vincennes, ce qui n'était pas très facile pour eux. Ce qui fait que je me suis débrouillé un peu par moi-même avec l'annuaire téléphonique. Et j'ai trouvé cette entreprise à Viry-Châtillon. Monsieur Schneider m'a reçu avec mon père, parce qu'à cette époque-là, les jeunes étaient assez chaperonnés par les parents. Ça a été d'accord pour le stage. Et ensuite je suis revenu. C'est Jean Schneider qui m'a embauché directement.

Ensuite, après 1970, je suis resté deux ans dans l'entreprise, jusqu'à la date de mon service militaire. J'ai quitté l'entreprise en avril 1972, et je suis revenu en mai 1973. Quand je suis revenu, je ne suis pas retourné directement au service construction. J'ai travaillé pendant un an et demi au service couverture, puisque j'avais une formation de couvreur, avec monsieur D., qui était le responsable du service couverture à l'époque. C'était en attendant de pouvoir remonter au service construction, ce qui s'est fait au bout de quelques temps. Et là, j'ai vraiment commencé mon boulot de technicien, tel que je le poursuis maintenant.

Int : Pouvez-vous donc me retracer les étapes de votre carrière ?

M.E. : Mes étapes de carrière sont relativement linéaires. Au départ, j'aidais les techniciens. Et petit à petit, grâce aux personnes qui étaient autour de moi, j'ai appris le métier. Et c'était beaucoup grâce à eux, parce que lorsqu'on sort de l'école, il est bien évident qu'on ne sait pas grand-chose. On découvre très vite. Ensuite, c'est une mise en application du peu que l'on sait, tout en étant aidé par les autres. Cette formation s'est faite petit à petit. Ça s'est très bien passé à ce niveau-là. Bon, on fait des bêtises, les gens qui étaient là m'ont appris à corriger certaines choses. Maintenant, j'ai un peu plus de recul sur les choses. Ça me permet désormais d'aider

les jeunes qui rentrent dans l'entreprise et essayer de leur faire passer ce que moi j'ai appris du mieux possible. Et je trouve ça aussi intéressant de repasser le message dans ce sens-là.

Int. : Au départ, vous étiez aide-mètreur ...

M.E. : Oui. Mais c'était un barème de qualification. Les qualifications ont évoluées dans le temps. A l'époque, ça s'appelait aide-mètreur, ça n'avait pas encore l'appellation de technicien. Ça cadrait à ce que je savais faire. J'ai passé quelques temps avant de passer technicien, puis technicien d'exécution.

Int. : Quelle est la différence entre technicien projeteur et technicien d'étude ?

M.E. : Technicien projeteur, c'est plus dans le projet. C'est plus dans le sens d'aider quelqu'un qui a déjà une charge de responsabilité par rapport à une affaire. Le technicien d'étude, on lui amène un dossier. C'est à lui de le décortiquer, tant en matière de calcul de prix pour obtenir l'affaire, tant dans la réalisation de l'exécution pour donner des éléments pour que le chantier soit réalisé, lorsqu'on a l'affaire.

Int. : Est-ce que vous pourriez être plus précis sur ce qu'est exactement le métier de technicien ?

M.E. : Le métier de technicien, comme je viens de le dire, ça a plusieurs dimensions. La première, c'est le chiffrage : chiffrer des dossiers par rapport aux appels d'offres des clients, pour créer des installations de plomberie ou de chauffage. Ça, c'est le premier pas dans un dossier. Ensuite, si on a la chance de traiter l'affaire, on prépare la phase d'exécution. Ça veut dire que, par rapport à tout ce qu'on a étudié dans le projet, il faut maintenant s'adapter au terrain, voir la façon de maximiser la rentabilité de l'affaire. C'est notre but et devoir aussi, de rentrer dans un budget du mieux possible. Ce n'est pas toujours facile. Quelques fois, on a des surprises, que ce soit de l'ordre du cahier des charges, ou aussi d'erreurs faites lors de l'étude. Ça fait partie du lot. Et donc, cette préparation a lieu ici, en bureau d'études, par la réalisation de plans. Et en même temps, c'est être sur le terrain, en contact avec les architectes, les bureaux d'études, les bureaux de contrôle, avec qui on a des échanges assez réguliers, de façon à ce que tout contribue à la bonne marche du projet. Donc, on est aussi à l'extérieur, au démarrage des chantiers.

J'ai eu aussi une époque dans ma carrière, où j'ai un peu quitté cette fonction d'étude, pour aller sur le terrain. Je crois que pendant une petite dizaine d'années, j'ai fait de la conduite de

chantier. C'est-à-dire qu'après la phase d'étude, vient la phase de réalisation. Ce n'est pas la phase la plus simple, pour plusieurs raisons. C'est vrai que là, on a la dure réalité du terrain, avec tout ce que ça peut comporter comme aléas. Les contacts avec les personnes aussi bien extérieures qu'intérieures, ne sont pas toujours évidents, par rapport à la personnalité de chacun. Il faut parfois composer. Malgré tout, c'est quand même quelque chose d'assez intéressant, parce qu'on en tire toujours un enseignement à titre personnel. Ça permet d'élargir les capacités de l'individu.

Int. : Vous avez parlé du bureau de contrôle, qu'est-ce que c'est ?

M.E. : Le bureau de contrôle, c'est un organisme qui existe sur chaque grosse opération (pas pour aller remplacer un bloc sanitaire dans un édifice quelconque). C'est à partir d'une certaine importance, tous les travaux sont contrôlés par un bureau de contrôle. Ces gens sont là pour vous faire respecter les règles de construction, les règles de sécurité, concernant l'exécution de notre lot. Et ces personnes ont un regard important sur les plans, et ensuite ils font des vérifications pour voir si on a respecté le cahier des charges, si on a fait les bonnes mesures, pour éviter de faire des erreurs qui auraient des conséquences plus ou moins dangereuses.

Int. : Maintenant, pouvez-vous me parler des techniques que vous utilisez et de leur évolution ?

M.E. : Quand je suis rentré dans l'entreprise, on en était encore à travailler avec des branchements d'eau en plomb, faire des choses comme ça. A l'époque, ça avait encore tout à fait court. Ensuite, l'évolution des techniques, l'évolution des produits, a fait que l'on s'est orienté vers d'autres utilisations, d'autres matériaux, notamment les plastiques. Ça a petit à petit envahi le marché, et donc ça a aussi touché le bâtiment avec l'arrivée de nouveaux produits à mettre en œuvre, comme pour les alimentations de réseaux. On s'est formé par nous-mêmes au fur et à mesure : en regardant ce qui se fabriquait, en demandant des avis techniques, aidé aussi par les fabricants bien sûr. Ça a permis d'évoluer et de continuer d'évoluer. En plus ; l'entreprise est très ouverte dans cette voie là, ce qui est très bien car on évite de se cantonner dans une technique ancienne. On essaie de voir ce qui est le mieux pour nous, tout en restant dans le cadre d'une qualité de travail : ne pas faire n'importe quoi non plus parce qu'il y a un nouveau produit. Ça permet aussi de faire progresser l'entreprise petit à petit. Et actuellement, on est toujours en train de chercher de nouvelles technologies, de nouvelles techniques. Ça permet aussi de faire passer le message à l'extérieur, que nous sommes ouverts à toutes technologies. On est toujours prêts à aller vers autre chose, ce qui est très important de nos jours, puisqu'il y a une concurrence très importante.

Int. : D'accord. Mais, quelles techniques utilisez-vous vous-même au bureau d'études ?

M.E. : Au bureau d'études, oui, ça a évolué. Lorsque j'ai commencé à travailler, quand on avait un dossier d'études à faire, pour faire le chiffrage, une fois qu'on avait sorti tout le matériel, il fallait prendre chaque catalogue, les tarifs, travailler sur des feuilles de cadre de papier, les remplir à la main. Et il fallait faire tous les calculs avec une machine à calculer traditionnelle. Tous les bas de pages se vérifiaient dans le sens horizontal et dans le sens vertical, pour voir si on arrivait au bon montant. Et ça, c'était quelque chose de très lourd, par rapport à aujourd'hui où c'est l'informatique qui le fait. Malheureusement, il arrive que dans les devis, on ait des petites erreurs. Maintenant, avec l'expérience, on sait à peu près d'où peuvent venir les problèmes et quand on finit un devis, on contrôle systématiquement ces choses-là, de façon à éviter de tomber dans le piège. On essaie de voir les problèmes avant d'envoyer les devis, parce que ça peut avoir des conséquences. Premièrement, si on est trop chers, on peut rater l'affaire. Et si on n'est pas assez chers, on peut avoir l'affaire, et se rendre compte après que sur un poste très important, on a un manque de budget, ce qui peut être néfaste pour l'équipe.

Int. : Pour vous, l'informatique est arrivée dans quelles années ?

M.E. : Je la situe dans le début des années 1990.

Int. : Et vous avez reçu des formations pour utiliser les logiciels ?

M.E. : Des formations, non. On va dire que c'était un peu la débrouillardise au départ. Il y avait dans l'entreprise une équipe informatique qui s'occupait de la comptabilité. Et la direction voulait qu'on voie comment développer un logiciel de devis interne à l'entreprise. Alors, avec un collègue du bureau d'études, on a un peu regardé comment on pouvait passer de la feuille de papier à la feuille informatique, par rapport à nos besoins et par rapport au résultat que l'on attendait de ce travail-là. Ça s'est fait petit à petit. On a appris le langage informatique, parce que pour nous c'était de l'hébreu à l'époque. C'était même un monde assez incertain, nébuleux. Et petit à petit, il y a eu quelque chose qui s'est mis en place, qui a été aménagé par des personnes extérieures qui nous ont proposé leur expérience en nous conseillant ce qu'il fallait mieux faire. Et on est arrivé à un résultat, qu'on utilise d'ailleurs toujours. On a un logiciel propre à l'entreprise, qui fonctionne bien. Je pense qu'il peut tourner encore quelques temps, sauf si on a de nouvelles améliorations.

On s'est inspiré de logiciels qui existaient ailleurs, mais on n'a pas pris de logiciels extérieurs. Ils existaient, mais ils n'étaient pas tout à fait adaptés à ce qu'il nous fallait, par rapport à nos

besoins. Je ne sais pas trop ce qu'il manquait à ces logiciels. Nous, on essayait de reproduire ce qui existait en papier sur le logiciel, pour nous faciliter le travail. La trame qui existait en papier, manuelle, était très pratique, et on ne voulait pas trop s'écarter de ces données-là pour pouvoir continuer de travailler de cette façon-là. Ça a fonctionné, et ça a apporté un gain de temps. Par rapport à ça, il a été créé d'autres éléments, notamment une bible de prix, qui fonctionnait en parallèle avec ce logiciel de devis. C'était des histoires de transferts de données de l'un vers l'autre, avec toutes les possibilités de pouvoir gérer le devis de par lui-même, de pouvoir le faire évoluer dans un sens ou dans un autre. On ne voulait pas se retrouver emprisonné par des choses bien carrées.

Int. : Vous avez principalement travaillé au service construction, mais aussi un peu au service couverture. Quelles sont les différences ? Cela change-t-il votre métier ?

M.E. : Oui, complètement. La couverture et la plomberie sont deux domaines très différents, aussi complexe l'un que l'autre. La couverture ce n'est pas simple non plus. Il y a beaucoup de petits ouvrages. C'est un peu un parallèle entre les deux métiers. Lors de mes études au lycée, il y avait l'obligation de faire aussi de la couverture, ce qui m'a permis d'apprendre le métier de couvreur. Mais je ne souhaitais pas vraiment aller dans cette direction-là, parce que je n'étais pas très à l'aise pour aller sur les toits. Je n'ai pas poussé dans cette direction. Malgré tout, c'était très intéressant parce qu'il y a un côté plus artistique que de la plomberie. La plomberie, c'est passer des tuyaux, transférer des fluides, et c'est tout. Alors que la couverture, c'est quand même ce que l'on voit. La finalité d'un bâtiment, c'est quand même le coup d'œil sur la couverture. Ça peut être une couverture en ardoise, ou des couvertures bien spécifiques que l'entreprise fait désormais. Il y a le côté sympathique de la chose. Mais je n'ai pas continué dans cette voie, parce que je préférais le côté bâtiment proprement dit, où l'on avait les installations de plomberie-chauffage à réaliser.

Int. : Et le service construction s'occupe plus des gros chantiers, c'est cela ?

M.E. : Oui. Le service construction a été créé par monsieur Schneider, pour pouvoir réaliser tout ce qui était constructions neuves. Quand il a été mis en place, il y avait beaucoup de travail dans le domaine de la construction, puisque c'était dans le courant des années 1960, durant lesquelles il y avait un formidable développement dans le bâtiment, tant en logements qu'en équipements publics, notamment scolaires. Et donc, il y a un service qui a été créé de toutes pièces pour pouvoir traiter ces opérations-là. Et ce service a grossi au fur et à mesure pour devenir ce qu'il est maintenant, où l'on traite vraiment de gros chantiers.

Int. : Avez-vous le souvenir de certains chantiers qui vous ont marqué ?

M.E. : Oui, j'en ai pour différentes raisons. J'ai eu des chantiers qui étaient très intéressants à suivre. J'ai eu la chance de pouvoir travailler sur l'opéra de Massy, où on a réalisé les travaux de plomberie et de sécurité incendie de toute la cage de scène de l'opéra. Et ça, c'était quelque chose de très sympa à faire, par ce qu'on ne construit pas des théâtres autant que des écoles. Ça m'a beaucoup plu parce que c'était une nouvelle voie. A l'époque, on faisait beaucoup de groupes scolaires : des collèges, des lycées. Et on a eu l'opportunité de travailler sur cette opération-là. Ça a été très intéressant au niveau du contact de personnes très spécialisées au niveau de la maîtrise d'œuvre dans ce genre d'opérations. Pour nous, c'était une découverte. Il fallait apprendre ce qu'il fallait faire pour pouvoir réaliser ce chantier. L'opéra de Massy, ça doit se situer entre 1980 et 1985.

Bon, il y a eu d'autres opérations également, notamment dans le domaine hospitalier. A l'époque, ce n'était pas encore le service agence qui avait la totalité des travaux dans ce domaine-là. On récupérait certaines opérations, comme des agrandissements d'hôpitaux. Et ça aussi c'est très intéressant, parce qu'il y a une technique différente, par rapport à ce qu'on avait l'habitude de faire.

Int. : En quoi est-ce que ça change au niveau technique ?

M.E. : C'est parce qu'on doit se plier à des normes qui sont beaucoup plus drastiques que pour des collèges ou des choses comme ça. Et puis la façon de voir les choses, de traiter les problèmes, est beaucoup plus fine que dans du traditionnel collège ou logement. Les opérations de logement, ce n'est pas ce qui apporte le plus en technique. En fait, notre but, c'est quand même aussi de progresser dans ce domaine-là, et de ne pas rester cantonnés à un type de bâtiment. C'est pour ça que le service construction a un élargissement possible dans le choix de ses réalisations.

Int. : Ensuite, par rapport aux horaires de travail, comment cela a-t-il évolué ?

M.E. : L'évolution a toujours été un peu la même : il faut se débrouiller pour faire le boulot pour l'heure demandée. Chacun doit, par rapport à sa masse de travail, être le plus rapide possible, pour pouvoir réaliser les dossiers, sachant que tout ça, ça représente quand même des frais. Ces frais sont imputés dans chaque affaire, et chaque affaire a son propre budget d'étude, dans lequel on doit rentrer. Ce n'est pas évident, parce que, pour des tas de raisons, on va

toujours un petit peu au-delà, dans la mesure où il faut aller chercher davantage les renseignements, il faut aussi renseigner les personnes qui vont vous demander certains éléments. Et tout ça, ce n'est pas forcément évident parce que ça prend du temps. Ce n'est pas le plus simple.

Int. : Ensuite, par rapport à la vie dans l'entreprise, quelles sont vos relations avec vos collègues ? Je veux dire par relations, les relations de travail : qui vous donne les dossiers, ...

M.E. : Les dossiers d'études sont, en grande majorité, sélectionnés par la direction, qui a un regard sur ce qui se fait au point de vue des projets, par l'intermédiaire de revues spécialisées. Dans celles-ci, il y a des appels d'offre qui sont lancés. Ou aussi par contacts, parce qu'ils ont des contacts avec leurs clients. Et si l'on sait qu'ils vont réaliser telle opération, les dossiers peuvent arriver très rapidement. Ensuite, ces dossiers transitent par les chefs de service. Le service construction a un responsable qui est monsieur C. Et le chef de service remet le dossier, en fonction de la charge de chacun, pour en faire l'étude. Ça se passe bien. La charge, elle est ce qu'elle est, mais on arrive toujours à se débrouiller. J'ai la chance d'avoir appartenu à un service qui n'est pas cloisonné à l'intérieur et où tout le monde s'aide. Il y a une entraide très large et permanente. C'est ce qui permet aussi de bien faire fonctionner un groupe de travail. C'est mieux que d'être chacun dans son petit coin avec des œillères. C'est une chose que j'ai apprise au fil du temps et que j'essaie de faire passer comme message aux jeunes qui sont dans le service. Il faut toujours écouter ce qu'il se passe, même quand ce n'est pas pour ses propres affaires. Ça permet parfois de trouver des solutions rapidement. C'est quelque chose qu'on a toujours gardé dans le service, et tout le temps où j'ai travaillé dans ce service, j'ai rencontré des gens qui avaient cette dynamique d'une collectivité de travail.

Int. : Et est-ce que sur les chantiers vous avez des contacts avec les ouvriers ?

M.E. : Oui, bien sûr. C'est beaucoup plus délicat parce que c'est plus difficile au niveau contact, il y a un problème de personnalité qui entre en jeu. Et ce n'est pas facile de gérer des individus parce que chacun a son caractère, donc il faut essayer de composer du mieux possible avec les uns et les autres, tout en gardant une certaine distance. Ce n'est pas évident. Il ne faut pas trop faire « copain-copain » parce qu'il y a des risques : il peut y avoir un relâchement. Et ça, ce n'est pas facile. C'est pour moi, quand je m'occupe d'un chantier, la phase la plus délicate. On a besoin des personnes, il faut composer avec elles, et il faut à la fois être sympa mais pas trop non plus parce que ça peut se retourner contre vous. Maintenant, il y a d'autres personnes à qui ça ne pose pas de problèmes.

Int. : Ensuite, pouvez-vous me dire comment s'est fait le passage de Jean Schneider à Manuelle Schneider ?

M.E. : Ça s'est fait progressivement. Le changement s'est fait petit à petit. Jean Schneider avait des objectifs, qui ont été repris petit à petit par Manuelle. A ce niveau-là, on n'a pas trop vu la différence. C'est une passation qui s'est faite de l'un à l'autre. Moi, je n'ai pas tellement ressenti ce passage.

Coupure. Interruption de l'entretien. Lors de la reprise de l'entretien, le dictaphone ne fonctionne plus.

Ajouts :

La période du passage de Jean Schneider à Manuelle Schneider correspond à une période difficile pour le service construction. Il n'est pas rentable et il est question de sa suppression. Mais Jean Schneider veut quand même le conserver et le prend en charge, comme chef de service. Il y a eu des tensions. Maintenant, le service fonctionne bien. Manuelle Schneider a été regardée et critiquée.

Entretien 11 : Jacques LEVEQUE, le 6 décembre 2010, 1 h 15 mn.

Int. : Pour commencer, pouvez-vous me dire en quelle année vous avez commencé ?

J.L. : En septembre 1960.

Int. : Et quel âge aviez-vous à l'époque ?

J.L. : J'avais 15 ans et demi. Je suis né en 1945, l'année d'ailleurs de la fondation de l'entreprise. Je suis né en même temps que l'entreprise.

Int. : Et donc, c'est la première entreprise dans laquelle vous avez travaillé.

J.L. : Oui. C'est la seule entreprise, où j'ai fait ma carrière jusqu'au bout.

Int. : Vous aviez reçu une formation en école ?

J.L. : Non. A l'école primaire, oui. Après, question métier, non.

Int. : Vous avez commencé en tant que quoi ici ?

J.L. : J'ai commencé en plomberie. Après, j'ai fait du chauffage, de la couverture. Et après j'ai travaillé sur les bruleurs à mazout avec C., qui lui m'a appris le métier. Après, j'ai fait un petit peu d'électricité, puis j'ai fait des régulations. Et puis après j'ai été responsable du service électrique. Et j'ai fini ma carrière comme ça.

Int. : Donc, vous n'avez eu aucune formation. Vous avez appris sur le tas ?

J.L. : Oui, j'ai appris sur le tas. Mais je suivais des cours en plomberie ; je m'étais inscrit en cours du soir, par correspondance. J'ai fait ça pendant deux, trois ans, ce qui m'a un peu donné la théorie sur la plomberie. Mais j'ai arrêté, je ne suis pas allé jusqu'au CAP.

Int. : Donc vous avez une petite formation en plomberie. Pour faire du chauffage, comment avez-vous appris ?

J.L. : Un peu sur le tas, toujours avec C., c'est vraiment mon compagnon qui m'a appris le métier à 90 %. Et c'est pour ça que j'ai toujours des liens avec lui d'ailleurs. (Je ne le vois pas très souvent, il est en Bretagne. On a de très bons souvenirs, et c'est réciproque. Lui, il a encore de la famille à Savigny, mais il ne vient pas beaucoup dans la région. Mais, souvent, il me propose de passer pour aller le voir.)

Int. : Et ça se passait comment d'apprendre le métier sur le tas ?

J.L. : Je le regardais, il m'expliquait. J'ai appris sur le tas. Il n'avait pas le temps, si vous voulez, enfin, il n'y avait pas que moi, tous les jeunes, on apprenait le métier, comme maintenant. Les compagnons, ce ne sont pas des professeurs. C'est aux jeunes de regarder comment faire. Et ils rectifient le tir si ce n'est pas bien. On apprend sur le tas, comme actuellement, c'est ce que les jeunes doivent faire.

Int. : Donc, c'est comme ça que vous avez aussi appris à faire de la couverture ?

J.L. : La couverture, je n'en ai pas fait longtemps. J'ai fait cinq, six mois. Ça ne me plaisait pas. Et puis, j'avais plus ou moins le vertige, donc sur les toits, on peut quand même tomber. Alors, je m'en souviens très bien, j'avais été voir le patron, Jean, pour lui dire que ça ne me plaisait pas et que j'avais le vertige. Ce jour-là il m'a dit : « Eh bien, va avec C., si tu as envie ». Et après, je suis toujours resté avec lui.

Int. : Et en fait, quand vous êtes rentré à Schneider, comment aviez-vous connu l'entreprise ?

J.L. : J'avais une tante, qui avait un gars en pension chez elle, qui lui, travaillait déjà ici. Comme à l'époque, il y avait beaucoup de demandes, on trouvait très facilement du travail, et même les années d'après. Je suis resté ici parce que je m'y plaisais. Mais j'aurais très bien pu aller dans une autre boîte et être embauché. A l'époque, on quittait une maison, on trouvait du boulot le lendemain. Ce n'était pas des grosses difficultés comme actuellement.

Int. : Et vous avez par contre choisi de rester.

J.L. : Oui. J'habitais Viry-Châtillon, donc c'était pratique. Il n'y avait pas de déplacements, alors que j'avais des copains qui allaient sur Paris. Il n'y avait que 7 km exactement, alors c'était très facile. Et puis, je m'y plaisais. Je suis resté.

Int. : Est-ce que vous pourriez me retracer plus précisément les étapes de votre carrière ? Au départ : apprenti, et puis à la fin : chef de service, c'est quand même un grand parcours.

J.L. : Et bien j'ai fait à peu près deux – trois ans en plomberie, mais je ne connaissais rien. C'était vraiment plus de la manœuvre. Puis, j'ai travaillé un petit peu en couverture, pendant cinq – six mois, mais ça ne me plaisait pas, et j'avais le vertige. J'ai demandé à quitter la couverture.

Et puis, il y avait un compagnon qui s'appelait C., qui avait besoin d'un gars, parce qu'il avait un travail à faire en radiateurs, ou en chauffage, je ne sais plus. Et puis le patron m'a dit d'y aller, et je suis toujours resté avec lui. Alors, avec lui j'ai travaillé pendant ..., j'étais dans la boîte depuis trois ans, et je suis toujours resté avec lui jusqu'au service militaire. Au-delà, j'ai appris beaucoup sur le tas, les bruleurs, le chauffage. Parce que C., il faisait les bruleurs, mais en plus il faisait les dépannages. Donc, je l'accompagnais, il réparait les pannes, et puis, petit à petit, il m'a appris le métier comme ça. Après je suis parti à l'armée.

En revenant de l'armée, j'ai travaillé tout seul. Je montais les bruleurs, je faisais des dépannages. Et puis après, comme le service augmentait, j'ai eu l'opportunité, pour aider C., de passer aux bureaux. J'ai travaillé comme ça pendant une dizaine d'années. Et puis bon, après, comme il fallait créer un nouveau service, pour augmenter le potentiel de travail, en électricité, le patron, avec l'accord de C., on m'a nommé responsable du service électricité, régulation.

Oui et puis aussi, quand je suis revenu de l'armée, il y avait aussi l'opportunité ici, avec un grossiste qui habitait à côté, là, il vendait du fuel ; pour un avoir un label, pour l'entreprise vis-à-vis des clients ; je suis allé faire un stage sur Nanterre afin de développer la chaîne THERMOSHELL ça s'appelait. C'étaient des particuliers qui prenaient des contrats : fuel et entretien des bruleurs. J'ai ramené l'étiquette ici, le label, THERMOSHELL. Donc le patron m'avait nommé, si vous voulez, pour représenter l'entreprise, et pour avoir ce label-là. Donc j'avais été faire un stage d'une quinzaine de jours, pour améliorer les performances, pour diffuser le label.

Ensuite j'étais responsable du service électrique. On cherchait des chantiers. On faisait aussi pas mal d'électricité pure. Ça a développé un potentiel de travail supérieur, enfin, qui augmentait la capacité ici dans l'entreprise. Et puis comme chef de service, à la fin de ma carrière, on m'a donné B. comme adjoint. Et quand je suis parti à la retraite, c'est lui qui a repris la suite.

Voilà mon parcours dans l'entreprise.

Int. : Et ça s'est fait comment justement, le passage des chantiers aux bureaux ?

J.L. : Et bien c'est parce que C., comme il était responsable du service, il faisait des dépannages, enfin, il gérait les dépanneurs. Mais il était plus à s'occuper des contacts, il y avait pas mal de villes au service entretien, et ça lui prenait beaucoup de temps. Il n'avait pas le temps nécessaire, en plus, de s'occuper des chantiers. Il était débordé, et ça se comprenait,

puisque le service étouffait. On avait les villes à entretenir, et puis les particuliers, tout ça, c'était C. qui s'en occupait, mais pour les chantiers, il n'y avait plus personne. Donc je m'occupais des chantiers, en particulier. Mais, tout ça, c'était coiffé par C.

C. avait tellement de chantiers, et puis on voulait éclater un peu le service pour séparer l'électricité, pour donner plus de travail, alors avec le patron, on a dit qu'on allait former un service propre électrique, et puis ce sera Lévêque qui s'en occupera. C'est à la demande des travaux, qu'ils ont créé un service supplémentaire. Comme après par la suite, pour la couverture, ils ont formé un service étanchéité. J'étais encore présent dans l'entreprise quand ils ont formé ce service complémentaire.

Et puis, quand je suis rentré dans la boîte, on était quoi ? Une quinzaine. Et puis de passer de 15-20 employés à une centaine maintenant, donc automatiquement il y a plus de manœuvres, plus de travaux et donc plus de responsables. On voit l'ampleur que ça a pris en 50 ans.

Int. : Qu'est-ce qui a motivé votre choix pour ce métier ?

J.L. : C'est le hasard. Je sortais de l'école. Moi j'avais passé mon certificat d'études, après je l'avais loupé. La deuxième fois je l'ai eu. Et puis bon, il fallait travailler. Mes parents m'ont dit qu'il y avait ce garçon chez la tante, qui travaillait chez Schneider. Donc je suis rentré chez Schneider. Je suis venu ici, j'avais même rencontré M. C'est lui qui s'occupait du personnel, c'était le sous-directeur. C'est lui qui m'a embauché. Je l'ai vu le vendredi, le lundi je travaillais. Et puis à l'époque je gagnais 15 centimes de l'heure. C'était vraiment qu'il fallait travailler. Je n'ai pas fait de longues études.

Int. : Et vous avez eu de la famille qui a travaillé ici aussi ?

J.L. : Oui. Il y a eu B., qui est parti il n'y a pas longtemps de l'entreprise (il y a 3-4 ans). Ça s'est présenté comme pour moi, avec le gars chez la tante, B. c'est mon neveu. Il était comme moi, il n'était pas fait pour les études. Je lui ai dit « tiens, et bien, viens chez Schneider, et tu apprendras le métier ». Et puis il a fait son métier comme moi je l'ai appris : sur le tas. Et lui c'est pareil, c'est la seule entreprise qu'il a fait, jusqu'au bout (et puis maintenant il habite dans l'Yonne. Il a même racheté une petite boîte qui tourne bien). Il y a aussi B., c'est un neveu par alliance. Sinon non, je sais qu'O., il faisait travailler ses fils pendant les périodes de vacances, pour faire des stages.

Int. : Ensuite, est-ce que vous pourriez me parler des spécificités de chaque métier ?

J.L. : Oh, ça se rejoint. Vous savez : plombier, chauffage, couverture, ce sont les trois métiers que tous les artisans plombiers font. L'outillage est le même. Bon, ce n'est pas la même théorie, il faut quand même connaître la plomberie et le chauffage. Le chauffage, c'est peut-être plus technique, parce qu'il y a des questions de purge, de réseaux à respecter, des pentes ..., alors qu'en plomberie, on n'a pas besoin de tout ça. Ensuite sur les brûleurs, c'est déjà plus calé, plus méticuleux, plus technique. Un bon chauffagiste ne fera pas un dépanneur. Par contre, un dépanneur pourra faire plus facilement un chauffagiste.

Par contre, au niveau du chauffage, je ne sais pas souder. Je soude un petit peu sur l'établi, mais, en position, je ne sais pas souder ; ce qui prouve que je n'ai pas fait beaucoup de chauffage. Par contre, j'ai fait beaucoup de dépannages. La théorie du chauffage, je la connais très bien, mais la pratiquer, la mettre en œuvre, je saurais aussi, mis à part souder.

Int. : Et dans un dépannage, vous faisiez quoi ?

J.L. : Je cherchais la panne. On était appelé par des clients, pour le pavillonnaire ou une ville, dont le chauffage était en panne. On détectait la panne, on faisait des recherches. Mais les pannes, c'est répétitif. Les pannes récurrentes, ce sont : des tubes bouchés, des électrodes encrassées. Ce ne sont pas de grosses pannes. Une fois qu'on a détecté la panne, c'est facile de la réparer, à condition d'avoir le produit. Par exemple, si c'est une boîte-relais qui ne fonctionne plus, on ne répare pas la boîte, on la remplace.

Int. : Et c'était des dépannages sur des installations que réalisait l'entreprise ?

J.L. : Sur tout, et particulièrement sur celles de l'entreprise. Le client, une fois qu'il avait réalisé son installation, il restait client. Il était fidèle, s'il était satisfait. Ceux qui n'étaient pas satisfaits, et il y en avait, ils partaient. On était appelé aussi par d'autres clients dont l'installation n'avait pas été réalisée par Schneider. On augmentait notre potentiel de clientèle, suite au sérieux, puisque le client restait. Et surtout à l'époque, c'était des brûleurs à mazout, on sortait du charbon. Toutes les installations chaudières-charbon, c'était modifié pour les mettre au fuel. Donc il y avait un potentiel de travail énorme. Les brûleurs venaient par wagons entiers d'Allemagne. Enfin des wagons : il y avait peut-être deux wagons, mais il y avait 2-300 brûleurs ici, en permanence.

Int. : Qu'est-ce que c'est exactement un bruleur ?

J.L. : On adapte un bruleur sur une chaudière : c'est une pièce qui prend du fuel dans une cuve, et par un système de pompage et d'électrodes, qui pulvérise le fuel dans la chaudière (qui est allumée), ce qui permet de chauffer l'eau de la chaudière. C'est ce qui remplace le charbon. Mais avec une cuve à mazout ; 3 ou 4000 litres pour un particulier. Et puis il y a tout un système d'aspirations, de moteurs, avec une pompe qui prend le fuel dans la cuve, et qui l'injecte par des gicleurs (qui sont allumés par deux comme des bougies de voiture, c'est à peu près le même système), et ça fait une flamme qui chauffe l'eau dans la chaudière.

Int. : J'ai du mal à comprendre : vous dites que vous ne vous y connaissez pas beaucoup en chauffage, et pourtant vous arriviez à faire des dépannages ?

J.L. : Je faisais des dépannages sur les bruleurs. Par contre, s'il y avait un radiateur qui ne chauffait pas, comme c'était une petite structure, c'est plus courant. Mais, l'un ne va pas sans l'autre. Nous, quand on était appelé sur un dépannage, c'était parce que le bruleur était en panne. Ou alors, c'était un radiateur qui ne chauffait pas. Un radiateur qui ne chauffe pas, les 3/4 du temps c'est parce que c'est une question de purge, c'est bénin, ou alors c'est un manque d'eau. Les dépanneurs actuellement, je suis persuadé que, sur 100 dépannages faits, et bien un seul ce sera vraiment un radiateur qui ne chauffe pas, et tout le reste ce sera vraiment une panne électrique qui concerne le bruleur ou la régulation propre. Ce n'est pas hydraulique, c'est mécanique, technique.

Int. : Et après, donc, vous avez fait de l'électricité ?

J.L. : Après, toujours pareil, avec l'habitude, on apprend que : pour allumer les lumières, il faut un interrupteur, et ça vient petit à petit. Je ne suis pas aller à l'école pour apprendre ça, je l'ai vraiment appris sur le tas.

Int. : Mais, vous avez obtenu des qualifications au fil des années ?

J.L. : Non, je n'ai eu aucun diplôme. La qualification, je l'ai eue avec le savoir, on apprenait sur place.

Int. : Ce que je voulais dire, c'est que vous n'êtes pas resté au statut d'apprenti, vous avez évolué.

J.L. : Oui, bien sûr, après j'ai évolué. Il y avait des termes, des catégories à l'époque, qui n'existent plus maintenant. A l'époque on était : garçon, petit compagnon, compagnon, puis technicien. Ce sont des phases qu'il fallait grimper avec son savoir, sur le tas.

Int. : Et ça mettait à peu près combien d'années pour passer de l'un à l'autre ?

J.L. : J'ai commencé à 15 ans. En plomberie, au bout de deux ans, ça y est vous êtes petit compagnon. Vous savez déjà pas mal mettre en œuvre. Le plus long ça a été avec C. pour faire les dépannages sur les bruleurs, parce que c'est quand même plus technique. Ce n'est pas un robinet, ou un siphon, il faut rentrer dedans. Pour les dépannages je me suis formé, deux ans avant de partir à l'armée, et puis encore un an après, en trois ans, pour être un bon dépanneur c'est bien. Et après, le stage que j'avais fait à Nanterre m'a énormément aidé. Là c'était plutôt théorique. On m'a appris la technique du sujet en théorique. C'était pour avoir le label.

Int. : Et le label, ça servait à l'entreprise pour obtenir des marchés ?

J.L. : C'était avec THERMOSHELL. La boîte d'à côté, elle vendait du fuel. On va vendre le fuel et on va faire un contrat d'entretien, comme ça le client n'avait qu'un seul interlocuteur. Soit Schneider, soit THERMOSHELL, ils lui vendaient du fuel, et en même temps, ils lui vendaient un contrat. Et puis le contrat, c'était tout un ensemble pour le particulier. Il avait la facilité de n'avoir qu'un seul interlocuteur. Systématiquement, c'était C. qui rentrait avec la secrétaire, qui donnait les rendez-vous chez les particuliers, afin de réaliser les deux ramonages et les deux visites réglementaires dans l'année, pour chaque particulier. A l'époque, il y avait peut-être 3-400 contrats. Fallait aller sur le terrain, avoir les ouvriers compétents. Et puis pour gérer 3-400 clients, c'était du boulot ; tout en réalisant aussi des chantiers.

Il y avait deux architectes, qui vendaient des maisons, les DUTOM. Après les années 1960, 1970, ils ont monté énormément. Les deux architectes c'était DU : Dupuis, et TOM : Thomason. Ils vendaient les murs, le pavillon, clés en main. Pour ce qui concerne Schneider, on faisait la couverture, la plomberie et le chauffage. Donc ça faisait trois corps de métier. Ils ont dû monter 100 ou 200 maisons, je ne sais plus. C'était énorme. Tous les mois on allait faire un chauffage ; c'était du boulot. Mais c'était les années 1970-80, il y avait de la demande. Comme je le disais, on pouvait partir d'ici, on trouvait du boulot le lendemain. Il n'y avait pas de soucis.

Int. : Et ensuite, en tant que chef de service, vous faisiez quoi ?

J.L. : Mon travail en tant que chef de service, c'était déjà de trouver des chantiers, bien sûr, en électricité pure, c'est à dire l'électricité traditionnelle : la lumière, les courants ; et puis réaliser toute l'installation électrique qui concernait toutes les chaufferies que l'entreprise faisait. Donc, il y avait le service construction, qui était géré par N., lui, il traitait une installation de chauffage, clés en main. Il faisait son installation chaufferie et radiateurs, et puis moi, j'étais désigné pour réaliser la partie électrique propre, pour permettre au chauffage de fonctionner. Donc : le bruleur, les régulations, toute la partie électrique qui concernait l'installation du chauffage. Je devais m'occuper de ça, tout en ayant en même temps à chercher des clients pour réaliser l'installation électrique traditionnelle (lumière, prise de courant, ...). Et puis, j'avais aussi de la maintenance sur diverses installations qui étaient déjà réalisées. Mais comme, ils faisaient beaucoup d'agrandissements, j'étais toujours appelé, notamment à Wissous où il y avait les afficheurs DAUPHIN (ça c'était les publicités). Eux, ils ont fait un showroom, avec des lumières, ..., j'ai été désigné pour gérer tout ça. Et comme ils ont agrandi leur usine, toute leur usine, c'est nous qui l'avons réalisée. Donc il y avait toute une partie électricité pure, alimenter les machines électriquement, ..., enfin tout quoi. Et puis à Maisons-Alfort, il y avait une vingtaine d'appartements, et toute la construction de l'électricité traditionnelle. A la fin, B., lui il s'occupait surtout des installations électriques réalisées par Schneider, donc N. C'était l'interservice comme on l'appelait. C'est à dire que N. ou G., ils avaient traité des chantiers, il fallait faire les raccordements électriques sur leur chantier à eux : ça c'était B. qui s'en occupait. Et moi, en parallèle, je coiffais un peu B., et puis je gérais aussi toute la partie purement électricité pour les chantiers que j'arrivais à trouver.

Int. : Et comment vous arriviez à trouver les clients ?

J.L. : Le bouche à oreille beaucoup, et puis par les connaissances. On avait une certaine préférence sur des clients qu'on connaissait. Une fois qu'ils étaient satisfaits, ils revenaient. Et puis il y avait aussi Schneider propre, le patron et ses connaissances. Il mettait en avant le nom de son entreprise, tout en spécifiant que si le client avait besoin aussi d'une petite ou d'une grande partie électrique, il était apte à répondre. Et ça se faisait comme ça.

Int. : Et c'était plutôt quel type de clients ?

J.L. : C'était des architectes. Y avait déjà un petit peu du particulier. Donc les particuliers, pourquoi la partie électrique ? Parce qu'ils avaient déjà un contrat d'entretien Schneider. C'était

des petites bricoles : une prise à mettre, quelques lumières, un agrandissement, une pièce à réaliser. Ça c'était le petit client, le particulier qui était déjà Schneider. Ensuite, il y avait des architectes : c'était le bouche à oreille. Schneider père, Jean, lui, il avait tous ses potes, ses connaissances aussi lui. Si un architecte construisait, il lui donnait sa carte. Et après il y avait aussi les clients comme DAUPHIN. C'était le bouche à oreilles, pour les clients qui étaient contents. En principe, on n'a pas trop eu de clients mécontents.

Par rapport aux paiements, j'ai eu un seul client qui a eu du mal à me payer, juste avant que je parte à la retraite d'ailleurs. Ça a été réglé peut-être 6 mois avant que je parte. Il y avait un reliquat d'une facture de 5 ou 6 plaques (60 000 francs) qui était impayé. Ça a trainé pendant un an, un an et demi.

On ne peut que supposer que les clients étaient satisfaits puisque je n'ai pas eu d'impayés. Donc ça marchait bien.

Int. : Et ça se passait comment s'il y avait un impayé ?

J.L. : Dans les clients, il y a des bons payeurs et des mauvais payeurs. Ils arrivaient toujours à trouver un prétexte pour ne pas payer.

Int. : Et vous aviez des moyens d'actions dans ces cas-là ?

J.L. : Dans cette affaire-là, c'est Jean Schneider qui s'en est occupé personnellement. C'est lui qui gérait les rendez-vous. Il a eu 2-3 contacts avec ce client-là. J'y allais avec lui. Ce gars-là, il disait qu'il attendait le certificat de conformité, Il trouvait toujours un prétexte pour ne pas payer. C'était un chantier où il y avait une vingtaine de logements, et puis les 60 000 francs qu'il restait à payer, il prenait un prétexte pour ne pas les payer. D'ailleurs, il le disait le client à Schneider père : « Ce n'est pas une malfaçon, mais c'est parce que je n'ai pas de sous ». Il ne voulait pas payer. Il faisait trainer.

Int. : Vous avez parlé des architectes. Que vous donnaient-ils comme type de chantiers à faire (des logements, des bâtiments administratifs ...) ?

J.L. : Un peu de tout. On travaillait pour le département. On a refait un plateau de bureaux. Pour le département, c'était surtout Jean Schneider qui nous donnait ça, c'était surtout ses connaissances. Après, j'ai travaillé aussi avec mon neveu. Il avait monté une entreprise générale. J'avais fait 4 ou 5 chantiers avec lui. Lui, c'était beaucoup les logements. Mais c'était une entreprise générale. Il y avait pas mal de déboires. Enfin, ça rapporte aussi de l'argent à

l'entreprise. Donc, comme c'était mon neveu qui était entrepreneur, il me donnait la préférence. Il savait de quelle enveloppe il disposait, et je m'en sortais toujours bien. On s'arrangeait comme ça. Il préférait réduire sur certains postes et augmenter le mien. Et puis les départements pas mal. Dauphin, c'était un client qui était déjà chez Schneider pour le chauffage, pour l'entretien de son bruleur. Et puis, un jour, il a eu besoin d'agrandir ses bureaux, et comme je m'entendais très bien avec le directeur de Dauphin, je lui ai dit : « pour vos bureaux, pour la partie électrique, ne vous inquiétez pas, je peux m'en occuper ». Et puis comme il a été satisfait, quand ils ont fait l'agrandissement de leur usine, (ça faisait peut-être 2-300 m², c'était immense), il m'a donné la préférence sur le marché. Après, il y a Air France. J'ai travaillé pas mal à Orly. Là, c'était plutôt du dépannage. C'était des affaires, dans l'entreprise, dont on voulait plus ou moins s'occuper. C'est sûr que c'était stressant de travailler sur Orly, ce n'est pas amusant. A l'aéroport, il y a toujours des contrôles, des cartes Enfin, on avait pas mal de maintenance. C'était des dépannages qu'il fallait faire rapidement.

Int. : Maintenant, parlons des chantiers, notamment lorsque vous y travailliez comme apprenti. C'était quel type de chantiers ?

J.L. : Quand je suis rentré dans l'entreprise, en tant que garçon, les 2-3 premières années, c'était des immeubles à Ste Geneviève des Bois. Il y avait une dizaine de bâtiments, avec 4 cages d'escaliers, sur 4 niveaux. Ça représentait pas mal de logements. Pour l'entreprise c'était un de ses premiers gros chantiers. Ce n'était que de la plomberie. Je faisais des trous dans le mur, du matin au soir. Burin, marteau, burin, marteau, burin, marteau ... Il n'y avait pas de machines. On utilisait le tamponnoir. Pour percer un mur, surtout si c'était du béton vibré, pour mettre une cheville, il fallait facilement 10 minutes. Du matin au soir, on faisait ça. Et puis, on montait les baignoires, on montait les lavabos, on montait les bidets, tout ça, à chaque étage. Ce n'était vraiment que de la manœuvre. On servait le compagnon. Et puis de temps en temps, il nous faisait faire des bricoles. En regardant, on apprend. J'ai appris comme ça. Après, avec C., c'était pareil, quand il faisait les dépannages, je le regardais, pas besoin d'expliquer.

Int. : Et les chantiers se situaient dans les environs ?

J.L. : En principe oui. On avait un rayon d'activités sur 20-30 km maximums. Après, on l'a eu à 50 km. Et puis même maintenant, ils ne doivent pas excéder au-dessus de 50-60 bornes. Ils vont sur Paris maintenant, avec l'ADP. Mais sinon, on est vraiment régional. Il y a eu P. qui a eu un chantier avec la société Lu, à Nantes, donc c'était des chantiers en déplacement. Mais je crois que c'était le seul.

Il y a eu aussi Nanterre. On y a fait tout le chauffage, enfin, en ventilation, parce qu'il n'y a pas de radiateurs, ce n'est que de l'air chaud. Et là, on était un peu sous-traitant avec la SITRABA. SITRABA qui était sur la nationale 7, qui est FALLADE maintenant. Eux, ils avaient tout le marché. Et donc, nous on a fait toute la partie électrique concernant le chauffage. Pour Nanterre, les gars, ils partaient d'ici en autocar. Il partait le matin et rentrait le soir. Ils étaient une quarantaine d'ouvriers à partir.

Il y a eu aussi un des plus gros chantiers que Jean a traité, c'est Fresnes. C'était un bâtiment, le foyer des PTT, je crois. Et ça représentait 10 ou 12 niveaux sur 5-6 cages d'escaliers, c'était presque une tour. On avait tout le chauffage. Ça c'était un des premiers gros chantiers.

Int. : Et ça se déroulait comment une journée sur un chantier ?

J.L. : Déjà, au début, on faisait 10 heures par jour, et on travaillait du lundi au samedi. On commençait, il était 8 heures. A 9 heures on cassait la croute, on avait le droit à un quart d'heure. On arrêtait à midi, on reprenait à 13 heures. Et puis on quittait à 18 heures, 18 heures 30.

Alors, pour les chantiers, quand j'ai commencé, c'était à Ste Geneviève. Moi, j'habitais Viry-Châtillon, j'allais directement sur le chantier. Les ouvriers partaient d'ici (*siège de l'entreprise*) en camionnette. Il y avait un chauffeur, et puis des fois c'était le grand-père, le créateur de l'entreprise, qui conduisait les gars dans la camionnette ou dans sa voiture propre à Ste Geneviève.

Après, on a travaillé un samedi sur deux, toujours 10 heures par jour. Après on a réduit, petit à petit, à 9 heures, on ne travaillait plus le samedi, jusqu'à maintenant et les 35 heures.

Int. : Vous travailliez en équipe ou seulement avec C. ?

J.L. : Quand j'étais apprenti, je travaillais avec le compagnon qui avait besoin d'un aide. Sur Ste Geneviève, en tout on était 7 ou 8. On était 2-3 garçons. Il y avait L., qui est resté, en couverture ; moi, et puis peut-être un autre de temps en temps. Il y avait 5 compagnons pour 3 aides. Sur les 3 ou 4 compagnons qui avaient besoin d'un gars, ne serait-ce que parce qu'il y a des mises en œuvre que tout seul, on ne peut pas faire, on est obligé d'avoir un aide. Ce n'est pas une manœuvre spécialisée qu'il leur fallait. C'est une manœuvre pour porter un lavabo (porter tout seul un évier, il ne pouvait pas). On allait avec le compagnon qui avait besoin. Mais ce n'étais jamais le même, on changeait. Sauf sur la fin où j'étais toujours avec C. Et puis en

couverture je n'en parle pas beaucoup, puisque je ne suis resté que 5-6 mois. Je travaillais avec D., un compagnon qui s'est tué. Il est tombé du toit, il est mort.

Int. : Il n'y avait pas de sécurité ?

J.L. : A l'époque, la sécurité ... Justement, je crois que c'était en allant mettre sa ceinture sur la cheminée qu'il est tombé. La sécurité, il y a parfois des mises en œuvre qui sont difficiles à faire. Quand vous voyez les inspecteurs de travail, des fois c'est marrant. Avant de la créer la sécurité, il faut prendre des risques : un couvreur qui travaille sur un toit, s'il faut s'amarrer à la cheminée avec des ceintures, et bien, il faut qu'il aille la mettre la ceinture. A ce moment-là, il n'est pas en sécurité. C'est comme des fois sur les chantiers, les inspecteurs du travail disent qu'il ne faut pas travailler avec un escabeau, mais pour remplacer une ampoule, vous n'allez pas installer un échafaudage ! Ce n'est pas toujours réalisable.

Int. : Donc il y a pas mal d'accidents quand même ?

J.L. : Ah oui ! Heureusement, ça s'est quand même amélioré. Il y a des fois, il y avait des personnes qui prenaient des risques qui n'étaient pas vraiment réfléchis. Mais en règle générale, il y a moins d'accidents maintenant qu'il n'y en avait avant. Justement, grâce à la sécurité.

Int. : Et vous, vous avez eu des accidents de travail ou pas ?

J.L. : Non. Pendant toute ma vie professionnelle, si j'ai été arrêté 5 mois, c'est le bout du monde. Un accident du travail, j'en ai eu un au petit doigt : pour regarder le sens de rotation d'un moteur, sans faire attention, j'ai mis la main dedans. Je ne me souviens pas de gros accidents. J'ai peut-être eu des accidents mais des bénins.

Int. : Ensuite, sur les chantiers, ça se passait comment avec les autres entreprises, les autres corps de métier ?

J.L. : En règle générale, ça se passait bien.

Int. : Vous travailliez avec avant, après ou en même temps ?

J.L. : Des fois c'était en même temps. En règle générale, il y avait le maçon qui passait, il montait, il créait ses murs. Nous, on avait une petite préparation avant. Et même on passait avant le plâtrier. On faisait nos trous, on bouchait. Après il y avait le peintre qui passait, parce qu'avant il n'y avait pas de placo. Maintenant c'est différent, l'électricien, il faut qu'il suive le placo. Il est obligé de passer dans l'épaisseur des deux couches. Mais avant, on travaillait

vraiment, suite à la suite : le maçon, le plâtrier, la tuyauterie (donc la plomberie et le chauffage), après il y avait la peinture, et puis après c'était le propriétaire qui prenait sa maison en main.

Ça se passait bien, sauf sur les gros chantiers, sur la fin, parce qu'il y avait les délais à respecter. Enfin le constructeur avait des délais butoirs. Donc quand on arrivait sur la fin, c'était la courette. Je me rappelle, à Nanterre, entre autres, quand ils faisaient des trous, le plombier, il passait le bout de cuivre dans le trou qui était fait, il le ressortait, il était peint. Parce que de l'autre côté, il y avait le peintre derrière qui était en train de peindre. C'était pour dire que vraiment, des fois, c'était la bousculade. Il fallait finir le chantier dans les délais, parce qu'après il y avait des pénalités de retard qui tombaient. Donc sur la fin on était pressé, mais pas toujours. Des fois ça se passait très bien. Et puis nous, on n'était pas les derniers, et on ne gênait personne.

Int. : Ensuite, par rapport aux outils que vous aviez, est-ce que vous pourriez me faire comme un inventaire de votre boîte à outils ?

J.L. : Quand je faisais le dépannage, ma boîte à outils, c'était un jeu de clés, des tournevis, des clés à molettes. C'était une baladeuse, ça se portait tout seul. Ensuite, quand je faisais du montage, c'était quand même plus important. Vous aviez un trépied. Un trépied, c'est comme un porte-appareil photo, et dessus, il y avait une presse qui permet de serrer un tube, de fileter, de couper. C'est un des matériels les plus gros que j'avais. Bon, dans le même métier, plomberie-chauffage, il y avait ceux qui avaient des chalumeaux. Moi, je n'en avais pas, je ne savais pas souder. Je bricolais un petit peu sur l'établi quand il y avait un autre compagnon qui était équipé. Eux, c'est beaucoup plus important comme équipement, surtout en chauffage, c'était de l'outillage qui était lourd. Il y avait de grosses caisses à outil, dans lesquelles il y avait la filière, la coupeuse, les chalumeaux, les découpeurs, ... C'était du matériel lourd. Lourd en volume et en poids. Par exemple, la cintruse pour cintrer des tubes de 50-60, vous aviez des cintruses relativement assez lourdes, grosses. L'outillage le plus important, c'est eux qui l'avaient.

Int. : C'était donc des métiers physiques ?

J.L. : Oui. Et puis maintenant, ce sont des radiateurs en acier, c'est assez léger, alors qu'avant c'était des radiateurs en fonte. Monter un radiateur dans les 60-70 kilos, ce n'était pas rare.

C'est costaud. De ce côté-là, le chauffage s'est beaucoup amélioré. Et puis avant, c'était des tubes en acier, alors que maintenant c'est du cuivre, du polyéthylène, c'est beaucoup plus léger.

Int. : Et par la suite, les outils ont évolué ?

J.L. : Oui, puisque les matériaux ne sont plus les mêmes. Avant, c'était des tubes acier, maintenant c'est du cuivre, du polyéthylène. Le poids : c'est le jour et la nuit. Mais les radiateurs qui pesaient 50-70 kilos, maintenant c'est plus de l'acier, c'est de l'alu, un gars tout seul peut le porter. Alors qu'avant on ne pouvait pas, il fallait être deux. Et les éléments de chaudière aussi étaient lourds, en fonte, même maintenant en fait. Maintenant les chaudières, elles arrivent montées, alors qu'avant il fallait les monter sur place. C'était de gros éléments. Un élément, ça pesait tout de suite 80-90 kilos. Alors quand vous aviez une chaudière qui comptait une vingtaine d'éléments comme ça, et bien le soir on dormait bien, surtout les compagnons. Et puis nous, on était là pour les aider, parce qu'un élément tout seul, ils ne pouvaient pas le manipuler.

Int. : Ensuite, par rapport aux conditions de travail, vous avez un peu parlé du rythme de travail tout à l'heure, est-ce que vous faisiez beaucoup d'heures supplémentaires ?

J.L. : Oui. D'ailleurs pour l'anecdote, moi j'avais dit à mes parents : « bon je ne paie pas la pension, je vous donne ma paie, mais les heures supplémentaires je me les garde ». Et je faisais plus en prix en heures supplémentaires que le salaire de base. Déjà, sur les heures du samedi, c'était majoré. De mémoire je crois que c'était 25% au-dessus des 40 heures, 50% au-dessus des 48 heures, et 100% après. Alors, quand vous travaillez du lundi au vendredi, ça fait 50 heures déjà, y avait 2 heures à 25%, vous travaillez le samedi 10 heures, donc il y avait 6 heures à 25% et le reste c'était à 50%. Les heures supplémentaires, c'était intéressant.

Int. : Et vous les faisiez toutes les semaines ?

J.L. : Oui. On travaillait 10 heures par jour. Et ça jusqu'en 1968, à la suite des grèves, ils avaient réduit les heures. On ne travaillait qu'un samedi sur deux. Mais on avait toujours un samedi 10 heures. Ça alternait entre un samedi repos et un samedi travaillé. Ensuite, je suis parti à l'armée. Quand je suis revenu, après, il n'y avait plus le samedi. On a travaillé le samedi matin. Après, plus du tout. Et puis, petit à petit les horaires ont diminué.

Int. : Et s'il y avait un dépannage le samedi ou le dimanche, vous pouviez être envoyé pour le faire ?

J.L. : Oui. Il y avait une permanence. La permanence, on la faisait systématiquement, jusqu'à un moment où on avait dit (c'était C., avec l'accord de la direction bien sûr) qu'on ne la ferait plus. Parce qu'on faisait les dépannages le samedi, mais il y en avait ou il n'y en avait pas. Alors payer un dépanneur, et qu'il n'y ait pas de retour ... Ça doit se faire maintenant, des permanences chez soi, avec le téléphone portable, c'est beaucoup plus facile, alors qu'avant on ne pouvait pas puisqu'il n'y avait pas de portable. Alors maintenant ce sont des permanences qu'ils doivent faire chez eux. Alors avant, les permanences le samedi, ce n'était plus que lorsqu'il gelait, qu'il faisait moins de 0°C. Avant, les permanenciers étaient obligés de rester chez eux, à cause du téléphone, mais plus maintenant.

Int. : Vous m'avez parlé de 1968, ça s'est passé comment ici ?

J.L. : Oh ! ... On a eu pas mal de difficultés pour avoir le fuel, l'essence. Il y a eu ici des petites manifs. Il y avait le local de la CGT qui était en face et ils avaient sollicité ici, ils venaient avec des banderoles. Mais en règle générale, ça ne s'est pas trop mal passé. On n'a pas défilé.

Int. : Il y a eu beaucoup de grévistes ?

J.L. : Non. On restait ici, comme il y avait pas de moyen de se déplacer, il n'y avait pas d'essence. Avant il y avait peut-être une dizaine de véhicules, chaque compagnon avait quand même sa voiture. Donc dans les 10, il n'y en avait peut-être que 2 qui avaient la possibilité de rouler. La direction avait quand même limité plus ou moins les déplacements. L'essence, il fallait la garder pour les cas les plus extrêmes. Bon, il y a eu un noyau de gars ici, qui ont plus ou moins manifesté. Ça n'a pas fait trop de bruit.

Après, nous on avait fabriqué un syndicat plus ou moins autonome, propre à Schneider. J'avais été délégué d'ailleurs, avec P. On était 3 ou 4. Ça n'a pas duré longtemps.

Int. : Et ce syndicat avait quel but ?

J.L. : Eh bien, se mettre au gout du jour. Même s'il y a des gens mécontents, ils sauront à qui s'adresser pour faire des doléances éventuelles. Dans ces cas-là, il y a toujours des gars qui disent : « faut suivre » ou « il ne faut pas suivre ». Les revendications, ça existera toujours.

Mais en règle générale, ça s'est bien passé, mis à part pour l'essence, parce que pour les déplacements ... On travaillerait dans une usine, sédentaire, comme dans un local, ce serait différent, mais nous, les chantiers, il faut y aller, ce ne sont pas les chantiers qui viennent. Les moyens pour y aller, il n'y en avait presque plus, et bien on restait là. Alors, au début, on faisait des nettoyages, il y avait toujours quelque chose à faire ici. Et puis après, petit à petit, ça s'est remis dans l'ordre.

Int. : Ensuite : j'ai ramené un document. C'est un plan de situation de locaux situés au 4 rue Argot, dans les années 1960, et comme vous étiez là à l'époque, ...

(Interruption de l'entretien : arrivée de deux personnes).

J.L. (en regardant le plan) : Alors ça, c'était avant Schneider. Ce n'était pas Schneider. Mais maintenant c'est Schneider. Là, il y avait le bureau de Jean. Là il y avait une séparation, il y avait les conducteurs de travaux qui avaient 3-4 bureaux là, donc P., C., B.. Chaque conducteur de travaux avait des bureaux là.

Int. : Et ces bâtiments c'est ce qui se trouve complètement de l'autre côté ?

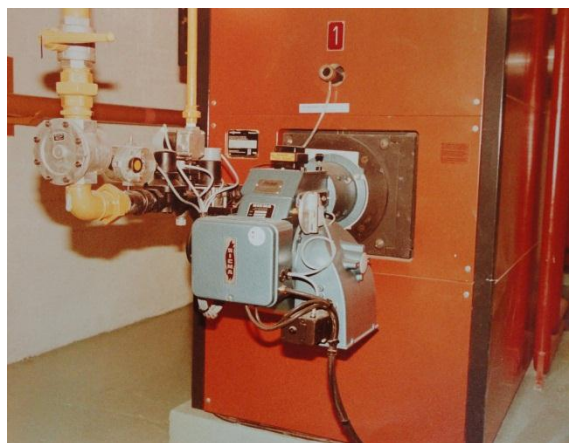
J.L. : Oui. C'est là où il y a le guichet où se trouve le magasin. Bon, tout ça maintenant c'est le magasin. Tout ça, ça a été cassé. L'entrée y est toujours. Là c'était des vestiaires. Et maintenant, là c'est ouvert, c'est sous le porche. La petite porte y est encore. Et là c'est ouvert, et là c'est le garage où il y a tous les véhicules. Et là, on est ici nous. Et là il y a une autre porte qui donne sur la rue Argot.

Int. : J'ai aussi ramené quelques photos...

J.L. : Ça c'est la piscine du Bellay à Viry-Châtillon. Ça c'est un bruleur, c'est moi qui l'avais monté.

Int. : Et c'est une installation importante ?

J.L. : Pour l'époque oui. C'était une belle réalisation. Là c'est un bruleur, pas au fuel mais au gaz. Là il y a 3-4 chaudières.



Là, le bruleur.

Ça c'était la préparation d'eau chaude sanitaire de piscine.

Là vous avez toutes les parties électriques, c'est ce dont je m'occupais, tous les raccordements électriques des appareils qui permettaient de chauffer la piscine.



(Photo de droite à gauche) Lui, c'est le directeur technique de la ville de Viry-Châtillon, qui est décédé d'ailleurs il n'y a pas longtemps ; J.C.B., chef de l'atelier de Viry-Châtillon ; D.V., qui travaillait ici, il y a sa femme qui travaille ici ; là c'est moi ; là c'est un compagnon ; là c'était la personne qui s'occupait aussi de la ville de Viry-Châtillon, c'est lui qui s'occupait des contrats de chaufferie ; lui c'est l'adjoint au maire (le maire ?) ; là c'est Jean Schneider.



Là c'est le pupitre. Vous voyez tous les boutons avec les voyants, et bien les boutons permettent de faire démarrer les pompes, marche/arrêt. Tout ça, c'était relié sur un pupitre, donc en enclenchant ici, la pompe fonctionnait, si le voyant était rouge : c'est qu'il y avait un défaut. Il y avait tout un système de régulation qui permettait aux vannes de prendre les températures extérieures et au départ en fonction des courbes qui étaient données, avec des horloges qui permettaient d'avoir un ralenti nocturne.

Int. : Ca, c'est un document créé par la société, dans lequel il y a quelques photos, est-ce que ça c'était les bureaux avant ?



J.L. : Oui, c'était au-dessus. C'est M.L.. Ça c'est un gars qui travaillait pour nous, qui était extérieur à l'entreprise, mais maintenant il travaille pour l'entreprise, il est avec G., M. Et D.V. Et c'était les bureaux pour faire les plans, des plans de chauffage...

C'est de quelle époque ce document ?

Int. : Je pense que ça date des années 1990.

J.L. (lit rapidement le document) : Vous voyez, électricité c'était déjà spécifié.

Tuyauterie industrielle, c'était les fluides. Par exemple : l'usine Belin à Evry, qu'a réalisé Schneider, en chauffage et tuyauterie industrielle aussi.

CHARLOT Muriel

Là ils poussent un peu fort (par rapport aux chiffres donnés pour les effectifs), on n'y est pas encore aujourd'hui, mais il y avait quand même pas mal, et même maintenant, de sous-traitants.



Ça c'est la société LU, à Athis-Mons. Et la société LU, c'est cette société qui avait fait son usine à Nantes, que Schneider a réalisé aussi, en déplacement.

Ça, je ne sais pas où c'est. C'est de la plomberie. Je n'en faisais plus. C'est peut-être dans une école maternelle, puisqu'on voit des petits WC.



Alors là vous voyez, c'est la porte qui est ici (sur le plan). Les véhicules.
Ça c'était C., à l'accueil.

Int. : Si vous avez quelque chose à rajouter...

J.L. : Oui, la doléance que je voudrais ajouter, ce que je reproche, c'est que, une fois qu'on a quitté l'entreprise, on n'a plus de nouvelles. Si on vient ici, je ne voudrais pas gêner, c'est ce que je ressens. Ne serait-ce que le repas de fin d'année, qu'on soit au moins convié à ça. On est

CHARLOT Muriel

quoi une dizaine-quinzaine de retraités, sur ceux-là je suis sûr qu'il n'y en aurait que 5 ou 6 qui viendraient. Moi personnellement ça me ferait plaisir d'être convié et puis de revoir un peu nos anciens potes. Autrement, tout le reste, moi j'ai de très bons souvenirs, notamment surtout quand c'était Jean.

Int. : Vous êtes parti en quelle année ?

J.L. : En 2004.

Int. : Et quand vous êtes arrivé c'était avec Jean ?

J.L. : Oui, et c'était même Schneider grand-père au début. Moi, j'ai travaillé à l'époque du grand-père Schneider, il a décroché petit à petit. Il a dû s'effacer petit à petit quand Jean est revenu de l'armée. Moi quand je suis rentré, Jean était déjà là à la direction.

Enfin, la reconnaissance pour ceux comme nous, les anciens ...

On travaille ça c'est sûr mais on a aussi de bons moments, de bons souvenirs. Il y avait l'esprit d'équipe.

Entretien 12 : Jean SCHNEIDER, le 21 janvier 2011, 1 h 18 mn.

Int. : Tout d'abord je voulais vous parler d'autres sociétés, la SAT, SAVAT, la SECOPE, un GIE : ETRACO. Que pourriez-vous me dire sur ces entreprises ?

J.S. : Alors, on commence par la SAT. Elle existe toujours. C'est la société auxiliaire de travaux. C'était une société un peu parallèle, pour faire des achats et revendre à Schneider et Cie. L'intérêt ? Pourquoi avais-je fait ça ? Il semblait que des fois, il y avait des achats qu'on ne pouvait pas faire chez certains fabricants, en tant qu'entrepreneur mais que l'on pouvait faire en tant que société de revente. Donc, c'était une société qui achetait pour revendre aux entrepreneurs. On achetait pour revendre à Schneider.

Int. : Et elle ne revendait qu'à Schneider ?

J.S. : Oui, parce que ça m'était difficile de revendre à des confrères. Actuellement elle existe toujours la SAT. Alors, comment elle fonctionne ? Vous pouvez demander à Manuelle. Enfin, je crois qu'elle fait un peu la même chose. Mais il y a encore autre chose : des fois, vous êtes en concurrence sur des opérations, où il faut 3 sociétés, donc vous avez la société Schneider, la S.A.T. et une autre société, tout en étant les mêmes. C'est un peu ça.

Int. : Et les personnes qui y travaillaient au départ, c'était des personnes qui travaillaient à Schneider et Cie ou vous avez embauché de nouvelles personnes ?

J.S. : A un moment donné, il y avait une autre personne. Mais, c'était surtout des personnes qui travaillaient chez Schneider, mais le temps qu'ils passaient pour la S.A.T. était facturé. Dans la S.A.T., j'étais le gérant, sans rémunération, je ne crois pas (vous ne devez pas en avoir). Il y a peut-être à une certaine époque eu une personne, mais c'est tout. Et la S.A.T. refacturait une partie de sa marchandise à Schneider.

Int. : En fait, c'était un peu comme une filiale d'achats ?

J.S. : Voilà, c'est un jeu d'écritures.

Int. : Pour la S.A.V.A.T, comment la société fonctionnait ?

J.S. : La S.A.V.A.T, société auxiliaire d'achats, de ventes et de travaux. Là par contre, quand il y avait la S.A.V.A.T, à une époque, il y avait vraiment du personnel. Il n'était pas de chez Schneider. A une époque, je me souviens, on achetait des brûleurs à mazout en grosse quantité, et on les revendait à d'autres entreprises, c'était de la revente. C'était une société de gros qui achetait pour revendre à d'autres entreprises. Et le fait d'acheter en gros profitait en même

temps à Schneider. C'était donc une société parallèle d'achats et de ventes, qui a vraiment existé avec du personnel indépendant dedans.

Int. : Et elle était antérieure à la S.A.T. ?

J.S. : C'était en même temps. La S.A.V.A.T était vraiment indépendante. On achetait des chaudières... La S.A.V.A.T. a disparu.

Int. : A un moment, vous avez appartenu au groupement d'intérêt économique ETRACO. Pouvez-vous m'en dire plus ?

J.S. : Je ne m'en souviens pas. A une époque, on parlait de faire du troc entre différentes entreprises, de faire des échanges. Par exemple, si je leur prenais une chaudière, en compensation je leur donnais deux brûleurs. Enfin, je crois que ça n'avait pas marché. Ce n'est pas facile de faire du troc car on ne retombe jamais sur ses pieds : il y a toujours un gagnant et un perdant. Et l'idée a été abandonnée.

Int. : Et pour la S.E.C.O.P.E. ?

J.S. : Alors la S.E.C.O.P.E., je m'en souviens bien. C'était une société de construction immobilière que j'avais créée avec mon ami Michel Dureau. Comme nous étions tous les deux gérants, notre intention a été de faire nous-mêmes des constructions en tant qu'entrepreneurs de maçonnerie, en tant qu'entreprise générale. L'entreprise générale fait de la construction immobilière... C'était vraiment une entreprise indépendante qui fonctionnait, et qui s'est arrêtée. Michel et moi nous sommes retirés et nous avons pris un autre gérant, mais ça n'a pas bien marché. Enfin, on avait créé là une société de construction immobilière pour vraiment faire une entreprise générale. J'ai encore des papiers de la S.E.C.O.P.E. Enfin, ça s'est trouvé dissout aussi. On avait même acheté un siège social à Montgeron, on avait monté un bureau. Nous en tant que plombier ..., on était souvent sous-traitant d'entreprises générales. Notre but, c'était de faire l'entreprise générale et de ne plus dépendre des autres. Ça a marché, mais il faut s'en occuper.

Int. : C'était une entreprise de quelle taille ?

J.S. : En fait la S.E.C.O.P.E. ne prenait que des sous-traitants. Donc à l'époque, il n'y avait que les deux gérants : Michel Dureau et Schneider. Et après c'est tout, il n'y avait que les sous-traitants. Au lieu que nous soyons sous-traitants des entreprises de maçonnerie, c'était les

entreprises de maçonnerie qui étaient les sous-traitants de la S.E.C.O.P.E. C'était le système. Mais après, on a trouvé un autre gérant, et ça n'a pas marché.

Int. : Y a-t-il eu encore d'autres sociétés ?

J.S. : Non.

Int. : Ensuite, est-ce que vous pourriez me parler de la caisse nationale des marchés de l'Etat ?

J.S. : Je ne sais pas. C'était une sorte de banque. Comme on avait des marchés d'Etat, on avait peut-être des marchés faits par une banque. Un marché d'Etat, pour avoir de l'argent, on peut le mettre en nantissements. Ça devait être ça : on pouvait montrer aux banques qu'on avait des marchés importants avec l'Etat, donc des créances sûres, et là-dessus on devait avoir des prêts.

Int. : Justement, par rapport aux aspects financiers, comment se passait le financement de l'entreprise ? Etait-ce plus de l'autofinancement grâce à vos bénéfices ou des crédits à long ou court terme ?

J.S. : Des crédits à long terme, il n'y en avait pas beaucoup, c'était plus des crédits à court terme. Mais c'était surtout par l'autofinancement. Et puis avec les marchés d'Etat, vous avez des nantissements faciles. Donc c'était un autofinancement à court terme. Et les banques m'accordaient un découvert permanent puisqu'il y avait une certaine confiance, ils voyaient le fonctionnement de l'entreprise. Avec les banques, j'ai toujours eu des relations de confiance, et elles m'ont suivi sans difficultés. Quand je leur disais à telle date ça va rentrer, à cette date ça rentrait. Donc on va dire : prêt à court terme en autofinancement avec les banques. Enfin, il n'y avait pas de prêt à long terme.

Int. : Ensuite, par rapport aux clients, s'il y avait des affaires litigieuses, comment se réglaient-elles au niveau financier ?

J.S. : Ça dépend, car il y a des créances litigieuses avec des particuliers, et des créances litigieuses avec l'Etat. Bon, avec les particuliers : ou il y avait un compromis, ça dépendait de la nature du litige – j'essayais toujours d'avoir un compromis – ou sinon à une époque, j'avais une société de recouvrement qui s'occupait des particuliers quand il y avait des litiges. Ils prenaient 15-20 % sur les recouvrements. Et sinon, je les mettais au contentieux. Et les litiges avec l'Etat ... ils se réglaient aussi au contentieux. Je les attaquais, il n'y a pas de problème pour ça. Enfin, la plupart du temps, il y avait des compromis qui se mettaient en place, même avec l'Etat. Mais de temps en temps, il fallait attaquer quand même.

Int. : Il y en avait beaucoup ? Est-ce qu'il y a eu une évolution ?

J.S. : Non, il n'y en avait pas beaucoup. Dans l'ensemble c'était une minorité les contentieux. Dans ma nature, je suis plutôt à chercher le compromis, à discuter et essayer de comprendre. Et il ne faut pas non plus faire un contentieux, si vous savez qu'un contentieux vous coûte 100 francs, et qu'il vous en rapportera moins, ce n'est pas la peine.

Int. : Donc, maintenant par rapport aux clients, comment obteniez-vous les marchés, par vos connaissances, par les marchés d'Etat ?

J.S. : Il y avait les deux. Premièrement, c'était par connaissances, par relations, et en même temps par *le Moniteur*, par les marchés d'Etat, par des appels d'offres qui sont dans votre région. Vous montez votre candidature. Et actuellement c'est toujours pareil, c'est d'abord par relations. Un architecte qui est content de vous, il vous reprend, ou un client est content de vous, vous travaillez plus avec lui. Après vous répondez à des annonces dans *le Moniteur*, et vous espérez être adjudicataire. Alors un changement qui a été important, même pour l'Etat, c'est qu'avant c'était au moins-disant, et après il y a eu une évolution, et c'était le mieux-disant. Vous voyez la différence ? Ils ne prenaient pas forcément celui qui était le moins cher, ils étudiaient quand même la qualité de la prestation qui était donnée, parce que des fois dans des adjudications ou dans des appels d'offres, il y a des personnes qui faisaient des impasses ou qui n'avaient pas prévu certaines choses. Alors les responsables des travaux vous téléphonaient ou vous envoyaient des courriers, pour savoir si telle ou telle prestation était bien incluse, comme les devis ne sont pas toujours très clairs. C'est parfois tendancieux. On peut interpréter du bon côté ou du mauvais côté : ceux qui interprétaient que ce n'était pas prévu et ceux qui interprétaient que c'était prévu. Ça, c'était le mieux-disant, et c'était une chose importante parce que ce n'était pas bêtement le moins cher qui était pris. C'était une évolution qui est apparue, et qui existe toujours, mais pas tout le temps.

Int. : Et vos connaissances, vous les avez eues de votre père, et ça s'est ensuite élargi ?

J.S. : Il y a un peu des deux. Dans les clients que mon père avait, il y en a que j'ai conservés et d'autres que j'ai perdus, parce que certains clients de mon père ne travaillaient pas forcément avec moi. Et puis après, on se fait des relations. C'est l'addition des deux. Enfin, c'est certain que lorsque vous prenez quelque chose qui existe, il y a déjà des acquis. On ne repart pas de zéro.

Int. : Ensuite j'aimerais vous demandez quels étaient vos concurrents ?

J.S. : Un gros concurrent, c'était l'entreprise Bevilacqua, qui était à Juvisy. Elle existait déjà à l'époque de mon père, et elle était concurrente de mon père. Pour la petite histoire, le chanteur Christophe, c'était le fils de Bevilacqua. Mais comme les enfants de Bevilacqua n'ont pas suivi, ça m'a permis de m'agrandir plus facilement, étant donné que l'entreprise Bevilacqua a fermé ses portes. C'était une entreprise de plomberie, chauffage, pareil, et qui était même plus importante que Schneider à l'époque de mon père. Après les autres étaient plus petits. Heureusement que son fils a fait chanteur.

Int. : Ensuite, par rapport aux chantiers, et à leur localisation, j'ai trouvé quelque chose qui m'a paru assez étrange, j'ai vu la mention de chantiers à l'étranger, y en a-t-il eu ?

J.S. : Il a failli en avoir. C'est toute une histoire. On était très ami avec un architecte, qui était en relation avec un arabe très important à Paris. Donc, normalement, il devait faire quatre hôpitaux et quatre groupes scolaires en Algérie. On a commencé à avoir des dossiers, on a commencé à faire des études. Je suis même allé en Algérie, avec mon ami Michel Dureau, pour voir un peu comment ça se présentait. On a bien été reçu. On avait même emporté dans nos valises ce qu'il fallait pour être bien reçu. En définitive, l'affaire n'a pas marché. Notre ami architecte s'est fait rouler dans la farine, et nous avec. Donc ça ne s'est pas fait. Mais, moi j'ai perdu du temps, surtout en études, et sur place. Mais notre ami a passé tout son temps avec eux, et s'est pour ainsi dire, retrouvé ruiné. Mais, par son intermédiaire, on était sur un gros coup.

Int. : Et vous n'avez pas eu envie de refaire des chantiers à l'étranger ensuite ?

J.S. : Faire des chantiers à l'étranger si, mais ça se fait par relations. Pour faire des travaux à l'étranger, ça représente un investissement, donc il faut les relations pour pouvoir y aller. Et je n'en avais pas. J'avais celui-là, mais ça n'a pas marché, et je n'en ai pas eu d'autres. Tous ceux qu'on connaissait ne faisaient pas de chantier à l'étranger. C'est un problème de relations. On ne peut pas partir à l'aventure. Et même là, on s'est fait avoir. On avait même mis de l'argent dedans, enfin, on l'a récupéré. Mais lui, il a tout perdu.

Int. : Toujours par rapport à la localisation des chantiers, vous avez eu principalement des chantiers dans la région, mais est-ce que par moments, vous avez traité des chantiers excentrés de la région parisienne ?

J.S. : En fait, c'est toujours pareil. C'est une question de relations. Si vous travaillez avec quelqu'un, et qu'il vous propose un chantier dans le Midi, on dit oui. Mais bien sûr, après,

Schneider fait un prix, mais Schneider, pour aller dans le Midi, a des frais, et donc il est peut-être plus cher que des gens sur place. Alors ou ça marche, ou ça ne marche pas. Sur le principe, je ne dis pas non. Mais c'est uniquement les relations, les occasions, les circonstances. Mais je n'en ai pas eu tellement. Quand on regardait le prix, on s'apercevait qu'on était plus cher que les gens sur place.

Int. : Est-ce que vous avez sous-traité des opérations sur certains chantiers ?

J.S. : Oui. Bien souvent c'était de la sous-traitance simple. Mais on travaillait beaucoup plus à tâche. Les ouvriers travaillaient beaucoup à tâche à une époque. Même les ouvriers de Schneider. Bien souvent, comme on faisait beaucoup de logements, je m'arrangeais avec eux, je leur disais qu'ils avaient tant par logement, et ils faisaient leur travail.

Int. : Et vous avez également été sous-traitant pour d'autres entreprises ?

J.S. : Oui beaucoup. On a beaucoup travaillé après la guerre avec la S.A.E., la société auxiliaire d'entreprises. C'était une des plus grosses boîtes de France, qui a traité, tout de suite après la guerre, tout un tas de collèges et de lycées complets. Et ils nous sous-traitaient tous les travaux de plomberie et de chauffage. Donc, nous, on était sous-traitants d'une entreprise générale de bâtiment. On est encore sous-traitant de l'entreprise Bouygues. Quand Bouygues faisait un chantier, tous ses travaux de plomberie et de chauffage, il les sous-traitait à des entreprises spécifiques.

C'est un peu pour ça qu'à l'époque, on avait fait la SECOPE, c'était pour faire une entreprise générale, et inverser le système.

Int. : En fait, fondamentalement, l'entreprise est sous-traitante d'entreprises générales ?

J.S. : Tout à fait. Sauf pour les particuliers. Enfin, il peut aussi y avoir parfois une entreprise de maçonnerie qui traite un pavillon complet, et qui sous-traite les travaux de plomberie, chauffage.

Une entreprise générale, de par elle-même, elle ne fait que la maçonnerie. Tous les autres travaux annexes : couverture, chauffage, plomberie, électricité, menuiserie..., elle les sous-traite. C'est pour ça qu'on parle d'entreprise générale de bâtiment.

Int. Est-ce que vous avez le souvenir de certains chantiers qui ont été importants ?

J.S. : Quand on a fait tous les logements des étudiants à Nanterre, on a fait un gros chantier. Il y avait un car qui prenait les ouvriers le matin, qui les emmenait, qui les attendait là-bas et qui les ramenait. On avait préfabriqué toutes les pièces à l'atelier.

Ils étaient tous importants. Il y avait tous les groupes scolaires qu'on faisait avec Nicolas. Il y a eu des groupes scolaires qui ont été très mauvais pour l'entreprise. Le service construction était déficitaire à l'époque. Et heureusement qu'il y avait un autre service qui gagnait de l'argent, qui comblait les trous.

Int. : Et en fait, quelles sont les raisons d'un mauvais chantier ? Un financement mal prévu, des imprévus ... ?

J.S. : Alors, il y a des choses qui sont mal prévues. Il y a l'étude, à l'origine, qui est un peu responsable. Après, il y a le suivi du chantier, qui n'est pas toujours très bien fait. Moi je dis que lorsqu'il y a un chantier mauvais, c'est la faute des cadres. C'est rarement la faute des ouvriers. Un chantier se gagne ou se perd au bureau. C'est étonnant non ? Ce n'est pas que les ouvriers ont mal travaillé, c'est que les personnes en amont ont mal préparé le chantier. Il peut y avoir un approvisionnement mal fait, et les ouvriers doivent attendre après la marchandise. C'est quand même une accumulation de choses. A l'origine, il y a une étude un peu courte, pour traiter des chantiers, à une époque c'était difficile, on faisait des marges très justes, ce qui fait que le moindre écart rend le chantier mauvais. Il y a aussi des chantiers où l'entreprise générale est mauvaise, elle fait perdre beaucoup de temps à tout le monde, aux ouvriers et aux conducteurs de travaux parce qu'ils sont obligés de retourner sur les chantiers plusieurs fois. Ou bien l'architecte et les responsables sont aussi mauvais. Actuellement, vous en avez indirectement des échos avec le chantier qu'ils font à Cochin. D'après ce que je comprends, il y a une telle bureaucratie que lorsqu'ils veulent bouger quelque chose, ils ne peuvent pas le faire sans avoir un accord écrit 5 jours après, ce qui retarde tout. Il y a un cumul pour qu'un chantier soit mauvais. Et puis, ça se dégrade vite.

Int. : Comme il y a plusieurs corps de métier, ça peut poser des problèmes au niveau des temps.

J.S. : Oui, on fait du logement. On passe déjà les canalisations. Après, si l'architecte change de place les éviers, les canalisations ne sont plus au bon endroit. Il faut les déplacer. Qui est responsable ? C'est une cascade. C'est ça qui est difficile pour dire qu'un chantier est mauvais. Bien souvent, ce n'est pas une seule personne. Bien souvent, on ne peut pas dire que c'est untel. Et tout le monde a plein d'excuses.

Int. : Et après, s'il y a beaucoup de retard sur tout le chantier, comment cela se passe-t-il ? Il y a des pénalités de retard ?

J.S. : Oui. C'est l'architecte qui doit attribuer les pénalités de retard à ceux qui causent le retard. C'est là où est le problème. Par exemple, le plombier ne peut pas travailler parce que le carreleur n'est pas passé. Mais le carreleur dira qu'il n'a pas pu travailler parce que ceci n'était pas fini. Chacun cherche des excuses. A un moment donné, il faut trouver le responsable, car il y a toujours quelqu'un de responsable. Mais pour le déterminer, ce n'est pas facile. Ou alors, en cours de chantier, il faut que le commis, puisqu'il y a un planning d'établi, fasse noter au compte-rendu de chantier : « Veuillez noter monsieur l'architecte que je n'ai pas fait mes travaux comme il était prévu parce que le carrelage ou les enduits ne sont pas faits ». Alors, parfois, ce n'est pas noté au compte-rendu. Mais si ce n'est pas noté, avec le temps, ça s'oublie. Et le commis doit faire par derrière un courrier pour rappeler qu'au rendez-vous il n'a pas pu commencer à la date prévue. Mais est-ce que ça se fait toujours tout ça ? Et puis après, il faut rechercher dans les compte-rendu, dans les courriers, les dates, et donc ça entraîne de longues procédures.

Int. : Et pour améliorer les études, est-ce que vous avez accordé plus d'heures d'études pour les chantiers ?

J.S. : En fait, c'est du cas par cas. Parce que le temps pour que l'étude soit bien faite, on leur donne. Des fois dans l'étude, c'est une erreur involontaire. Il y a quelque chose qui leur a échappé, ou ils ont eu un mauvais renseignement. On ne peut pas non plus assommer la tête de celui qui s'est trompé. C'est aussi pour ça qu'il y en a qu'on garde ou qu'on ne garde pas, parce qu'on s'aperçoit qu'il se trompe souvent et un autre non.

Int. : Après, sur les chantiers, vous disposiez de quel matériel ? Est-ce que vous aviez de gros engins ?

J.S. : Non, il y avait juste un petit outillage.

Pour revenir aux études. En fait chez nous, il n'y a pas de règles précises. C'est toujours une histoire de contacts, de rapports avec les gens, de mises au point. Il n'y a pas de règles exactes, de définitions de métrés ou de ceci. A chaque fois ce sont des cas. Et à chaque fois, il faut bien revoir avec les personnes, discuter. Bon, il y a des commis parfois qu'on a enfoncés, parce qu'ils ne s'occupent pas du chantier. Au lieu d'aller sur le chantier, ils vont se promener. Ça peut arriver, et c'est déjà arrivé. Mais en règle générale, ce n'est qu'une question de rapports humains. Il n'y a pas de règle absolue.

Enfin, pour revenir à votre question, il n'y a pas de gros engins. Il n'y a qu'à l'extrême, en couverture, qu'il pourrait y avoir des camions avec des grues. Mais bien souvent, on s'arrange avec le maçon qui est sur place qui a une grue. Comme ça, il n'y a pas besoin d'en acheter. Mais il y a beaucoup de petit outillage.

Int. : Ensuite, on va parler des services. Par rapport au service agence, qui a été créé à Villeneuve le Roi. En fait, pourquoi a-t-il été créé en dehors de l'entreprise ?

J.S. : Eh bien, pourquoi hors de l'entreprise ? Parce qu'à l'époque je m'étais dit que j'allais essayer de mettre des petits points d'ancrage à droite, à gauche, pour essayer de développer l'entreprise. Comme ça, déjà je pouvais traiter avec la commune de Villeneuve. J'aurais pu ensuite monter une agence à Brétigny ou à Ablon par exemple. Ça aurait pu se faire comme ça. Le but était de multiplier l'entreprise.

Int. : Mais après, l'agence est revenue ici ...

J.S. : Oui, parce que j'ai vu que c'était difficile à manœuvrer. Ou il fallait que l'agence devienne plus importante. Il n'y avait qu'une secrétaire. C'était comme des artisans. Quand il n'y a qu'une secrétaire, le jour où elle est absente, il n'y en a plus. Je me suis rendu compte de ce problème-là. Après, il y a eu le problème de la marchandise. Comme il n'y avait pas de stock là-bas, ils revenaient à chaque fois ici, c'était de la perte de temps. Ensuite, il n'y avait qu'un garage pour garer les véhicules, donc les véhicules revenaient ici. C'était aussi une perte de temps. Donc je me suis aperçu qu'il fallait que ce soit une agence plus importante, ce qui était lourd. Je me suis donc dit que ça ne valait pas le coup, et je l'ai ramenée ici, comme ça j'avais tout le monde sous la main. D'ailleurs, c'est un essai que j'ai fait.

Int. : Dans les années 1990, il y a eu la question de fermer ou non le service construction.

J.S. : Le fermer, c'est peut-être un grand mot. C'était plutôt essayer de travailler différemment pour ne pas être déficitaire. Et aussi de resserrer le service, parce qu'à un moment donné, c'était le service le plus important. Donc, on l'a resserré. Et on a essayé de traiter des affaires un peu mieux, de façon moins tendue. Et de mieux contrôler le service, c'était un peu ça. Ça n'aurait pas été le fermer : il y avait toujours les mêmes personnes qui étaient là, ou alors, on les aurait mélangées dans d'autres services. Mais ça revenait au même. Construction, agence ..., ce sont des termes qu'on a donné. Ce sont des divisions. Donc, au final, le but était surtout de le rentabiliser, et pour ça de mieux traiter des opérations importantes. Le service construction c'était plutôt le service pour traiter des chantiers importants. Donc, pour les

chantiers importants, il fallait en traiter moins, mais mieux les contrôler. C'était ça l'orientation.

Int. : Ensuite, quelle évolution ont connu les services en termes de rentabilité ?

J.S. : Les services qui ont quand même été le moins rentables, c'est le service construction à un moment, et le service couverture. Le service qui était rentable c'était le service agence, après, le service entretien, le service électricité mais c'est un petit service. Le service mazout a disparu, il s'est confondu avec le reste. La couverture n'était pas rentable, pour différentes raisons.

Int. : Ensuite, par rapport au matériel de bureau, comment s'est fait le passage à l'informatique ?

J.S. : Ça devait être mon commissaire aux comptes qui m'en a parlé. Et j'étais avant-gardiste, alors j'ai dit qu'on allait essayer. Et ça a commencé par la comptabilité, avec madame T. On a dû essayer de se moderniser au fur et à mesure.

Int. : Par rapport aux immeubles de l'entreprise, est-ce que vous avez habité ici ?

J.S. : Oui. J'habitais au premier étage, à gauche. Je ne sais plus combien de temps, mais pas longtemps.

Int. : Et ici, il y a eu des locataires aussi, est-ce que c'était des personnes qui travaillaient pour l'entreprise ?

J.S. : Non. C'était n'importe qui. Et au fur et à mesure, ils sont partis.

Int. : Par rapport au personnel, qui le recrutait ?

J.S. : Moi, j'ai recruté au début, mais pas longtemps. Et ensuite ça a été M. qui a recruté. Et après, c'était chaque chef de service qui recrutait. Moi, je ne m'en occupais pas. C'était eux qui recrutait directement, et je voyais parfois la personne une fois ou deux. Mais je leur faisais confiance. Et la personne embauchée travaillait avec le chef de service, donc c'était lui le principal intéressé. Donc si cette personne lui convenait, j'étais d'accord. Donc 9 fois sur 10, je suivais. Ce n'était pas moi qui recrutais.

Int. : Par rapport à la formation, y'avait-il des stages suivis par le personnel chantier ou le personnel bureau ?

J.S. : Non, pas tellement.

Int. : Il y a eu des conventions collectives nationales et régionales du bâtiment, est-ce qu'elles ont eu des répercussions sur l'entreprise au niveau des salaires ou des qualifications ... ?

J.S. : On va dire oui, parce qu'on les a suivis. S'il fallait donner d'autres termes, on donnait les termes qu'il fallait donner. On s'est tout de suite mis en règle.

Int. : Par rapport aux salaires des ouvriers, au départ la paye était à la semaine, et ensuite elle est passée à la quinzaine puis au mois, comment ces changements ont-ils été perçus ?

J.S. : Ça a été bien perçu. Ça s'est fait normalement, surtout que s'ils avaient besoin d'acomptes, on leur donnait des acomptes. Il n'y a pas eu de problèmes.

Int. : Les métiers du bâtiment sont des métiers à risques, est-ce qu'il y a eu des accidents graves ?

J.S. : Oui, j'ai eu deux accidents graves ici : il y a eu deux morts. Il y a eu un ouvrier qui a glissé d'un toit, qui s'est tué. C'était D., je m'en souviens bien. Il s'est tué sur le coup. Et un deuxième. Ils étaient tous les deux couvreurs, et sont tombés.

Int. : Et avez-vous adopté une politique de prévention des risques ?

J.S. : Toujours, oui. Il y a des enquêtes qui ont été faites. C'est fait automatiquement. Mais je n'ai pas eu de problèmes dans le sens où ils avaient ce qu'il fallait : les ceintures de sécurité, ... Ils avaient tout avec eux. Tout était en règle. C'était des accidents un peu bêtes. Il y a eu d'autres accidents, parce qu'il y a toujours des petits accidents : un coup de marteau, un qui glisse de l'échelle...

Int. : Est-ce que vous avez eu des problèmes de retards sur les chantiers et est-ce que vous avez mis en place un système d'intéressement ?

J.S. : Je n'ai pas eu de gros problèmes d'absentéisme et de retards sur les chantiers. Mais à une époque oui, j'avais fait un système d'intéressement pour les ouvriers. Et ça, j'avais du mal à le faire faire par les commis. Quand une étude est faite, on prévoit un certain temps, et ce temps est donné aux ouvriers. Et sur le temps qui était gagné, ils touchaient une prime. C'était un calcul assez complexe, dans le sens où c'était trop facile de se dire que sur un premier chantier, on gagnait beaucoup de temps en travaillant beaucoup, et que sur un second chantier, comme on était fatigué, tant pis si on perd du temps. Donc, je faisais le cumul des deux. Donc, si d'un côté ils gagnaient 10 heures et que de l'autre côté ils perdaient 5 heures, ils avaient le droit à leur prime sur 5 heures. Mais j'ai eu du mal à le faire suivre, parce que ce n'est pas facile.

C'était compliqué. Premièrement, ça faisait toute une comptabilité à tenir, parce que c'était un suivi. Mais ça a marché. Et puis après il y avait d'autres problèmes. S'il y avait eu 10 heures de prévues pour faire le chantier, mais qu'en réalité, il allait en passer 12, ce n'était pas forcément de la faute de l'ouvrier. Ça pouvait être parce qu'il y avait eu des choses qui n'avaient pas été prévues à l'étude, et il aurait fallu prévoir 12 et non pas 10 heures. Et puis d'autres fois, s'il y avait 10 heures de prévues, et qu'on en passait que 5, ce n'était pas non plus grâce à l'ouvrier, mais c'était grâce au commis parce qu'il avait trouvé des astuces pour gagner du temps. C'était compliqué. Mais on avait quand même un système qui était fait entre le système de mettre des gens à tâches, ou plutôt au rendement, et un calcul sur les temps gagnés et les temps perdus. Donc, ça a un peu marché. Ça n'a pas commencé dès le départ, mais une dizaine d'années après, et pendant un bon bout de temps. Mais j'ai toujours donné des sortes de primes d'intéressement au personnel chantier. Je n'aime pas dire ouvrier.

Int. : Ensuite, j'aimerais vous parlé d'un moment assez particulier quand même, c'est mai 1968. Comment est-ce que ça s'est passé ici ?

J.S. : Ça s'est très bien passé. Dans l'entreprise, tout le monde se connaissait. Il y avait eu un rassemblement devant l'entreprise. Je suis venu et j'ai demandé s'il y avait un problème, ce qui se passait, ce qu'ils voulaient faire. Mais non, tout le monde a repris son travail. Il y a eu très peu de grévistes, un ou deux. Mais les personnes étaient contrées tout de suite par les contre-grévistes.

J'avais quand même réfléchi, à l'époque, j'avais une voiture américaine, une mustang, alors ce jour-là, je ne suis pas venu avec, je l'avais laissée chez moi et je suis venue avec la 2CV de ma femme.

Les grévistes distribuaient des tracts de la CGT, en disant que je payais mal les femmes de l'entreprise, alors que dans l'entreprise, il y avait trois femmes. Et donc on rigolait. Et les personnes qui distribuaient ces tracts, c'étaient les plus mauvais ouvriers. Alors, ils ont mal été compris. Ce qui fait qu'en contrepartie, il y a des personnes de l'entreprise qui ont monté un syndicat, un contre-syndicat, parce qu'il fallait un syndicat dans l'entreprise. Mais c'était des bons ouvriers. De ce côté-là, ça s'est bien passé, je n'ai pas eu de soucis.

Int. : Est-ce que ça a eu des conséquences sur les salaires ?

J.S. : Non. Normalement, ça n'a pas entraîné une hausse systématique des salaires. Moi, les salaires ont toujours été au-dessus de la moyenne. Il fallait conserver les bons ouvriers parce qu'à cette époque-là, il n'y avait pas de chômage. En face, il y avait un concurrent, ils partaient

le matin, et à la fin de la journée ils étaient là-bas, ça allait vite. Et je n'ai pas eu de revendications particulières. Donc, pour moi, mai 1968, n'a pas eu de conséquences particulières. Ça s'est bien passé.

Int. : Après, je voulais vous parler du comité d'entreprise, il a été créé en 1978, qu'est-ce qu'il a apporté ?

J.S. : Déjà, il a été créé parce que c'était obligatoire. Ce n'était peut-être pas dans les normes, on ne disait rien. Mais il a fallu rentrer dans les normes. Ou peut-être que je l'ai fait parce que j'ai entendu des échos qui disaient que si je n'avais pas de comité d'entreprise, il y allait en avoir un qui viendrait de l'extérieur. C'est possible ça. Donc, à ce moment-là, je l'ai créé. Ce n'était pas négatif, c'était plutôt positif. Ça permettait quand même de donner des points de vue, et un peu d'organiser des petites choses, de mettre au point certains petits détails. Dans l'ensemble, c'est plutôt positif. Et c'était un comité d'entreprise où il y avait des discussions ouvertes, parce que c'était des personnes de l'entreprise sérieuses, et qui allaient dans le même sens.

Int. : Ensuite, je voudrais revenir sur quelques points que nous avons vu la dernière fois. Est-ce que vous pouvez me dire qui sont ces personnes : Alfred Jund, Christian Delhomme, Gérard Daveau, Claude Besnard.

J.S. : Alfred Jund, c'était le frère de ma mère. Christian Delhomme, c'était un de mes amis. Gérard Daveau, c'est le père de ma femme. Claude Besnard c'est aussi un de mes amis.

Int. : Est-ce que votre mère a travaillé dans l'entreprise ?

J.S. : Non, jamais.

Int. : Ensuite, Laurence Schneider, Huguette Schneider, Christine Schneider, Anne Schneider.

J.S. : Laurence Schneider, c'est ma fille. Huguette Schneider, c'est ma femme. Christine Schneider, c'est la femme de Vincent. Anne Schneider, c'est ma mère.

Int. : Est-ce que vous pourriez me réexpliquer pourquoi votre père a voulu travailler dans l'entreprise ?

J.S. : Mon père travaillait chez ZELL à Paris. Il y a eu la période de la guerre. Il a quitté ZELL, et il est parti comme tout le monde. Et c'est quand il est rentré qu'il s'est demandé s'il retournait à ZELL, du fait qu'il y ait eu cette rupture de la guerre. Il s'est dit qu'il allait essayer

de se lancer à son compte. C'est la guerre qui a fait la rupture. Et peut-être que s'il n'y avait pas eu la guerre, il n'y aurait peut-être pas eu la rupture.

Int. : Et savez-vous pourquoi André Niau a quitté l'entreprise ?

J.S. : Je ne sais pas. Je ne l'ai pas bien connu.

Entretien 13 : Manuelle SCHNEIDER, le 27 janvier 2011, 1 h 53 mn.

Int. : Pour commencer, pouvez-vous me parler de votre grand-père, de son arrivée d'Alsace jusqu'à ici, et de ce que vous savez de lui et de son entreprise à son époque ?

M.S. : Bon, ce que je vais vous raconter, c'est plutôt ce que moi, on m'a raconté, plus que ce qu'il m'a raconté. Ce que je sais, c'est juste après la première guerre mondiale, il est parti d'Alsace, pour venir travailler à Paris ; avec ma grand-mère. Donc ils se sont installés à Paris, ils habitaient dans le 15^{ème}. Là, il a trouvé du boulot, comme plombier, dans une grosse entreprise. Et ils ont vécu à Paris jusque dans les années 28-29, à peu près. Et ensuite, ils ont décidé, je ne sais pas pourquoi, de venir s'installer à Viry-Châtillon, là où ils ont toujours habité, avenue Madon. Et mon grand-père, à ma connaissance, travaillait toujours à Paris. Je pense qu'ils ont voulu aller habiter en banlieue, parce qu'ils avaient des enfants, comme aujourd'hui. Voilà, je n'en sais pas tellement plus sur le métier de mon grand-père à cette époque-là, parce qu'en fait tout ce que je sais, c'est ce que me racontait ma grand-mère. Et ma grand-mère s'intéressait moyennement à ce que faisais mon grand-père, du moment qu'à la maison, il faisait ce qu'elle avait décidé qu'il fasse (rires). Et puis bon, il a créé son entreprise après-guerre. Je n'en sais pas plus que ça. Ce que je sais, effectivement, c'est que lorsque j'étais petite fille, l'entreprise prenait beaucoup de place dans la vie de mes grands-parents, mais ma grand-mère ne s'en est jamais occupée du tout. C'est tout ce que j'en sais vraiment.

Int. : Ensuite, votre père a repris l'entreprise, que savez-vous de cette époque-là de l'entreprise et de votre père ?

M.S. : Eh bien, là aussi je n'en sais pas beaucoup, parce que lorsque j'étais jeune, mon père ne parlait pas de l'entreprise à la maison. Là aussi, ma mère, ça ne l'intéressait pas du tout, donc ce n'était pas des sujets abordés à la maison. L'entreprise, c'était un autre monde. Je savais qu'elle existait, et je savais qu'elle nous faisait vivre. En plus, ça ne m'intéressait pas tellement, et j'étais assez opposée. C'était les années 68, et moi, tout ce qui était patron...

Int. : Pourtant mai 68, dans l'entreprise, ça n'a pas été fortement suivi ...

M.S. : Peu. Les seules informations que j'ai, on me les a racontées. Mon père, à l'époque, il aimait les grosses voitures : mustang, porche, alfa Roméo..., voitures dans lesquelles j'ai toujours refusé de monter quand j'étais petite fille. Je ne montais que dans la 4L de ma mère. Et donc, pendant mai 68, mon père allait travailler en prenant la voiture de ma mère, pour ne pas se faire remarquer. C'est une anecdote de la famille. Voilà, je ne pense pas que ça se soit fait tellement ressentir, mai 68.

Donc voilà, l'entreprise, j'ai grandi avec, mais sans du tout m'y être intéressée, ni qu'on m'oblige à m'y intéresser. Je sais aussi que mon père n'était pas souvent à la maison, parce qu'à l'époque, on travaillait aussi le samedi, et il rentrait tard le soir.

Moi, la première fois que j'ai commencé à venir travailler à l'entreprise, j'ai quand même commencé jeune, je devais être en troisième. Je voulais travailler, et à l'époque ce n'était pas facile de trouver du boulot quand on avait 14-15 ans. Je suis venue travailler un mois au service comptabilité, et c'était alors madame T. qui était chef comptable. Mon premier souvenir que j'ai de l'entreprise est là. Mais je ne me souviens pas d'autre chose, en dehors des quatre murs de l'entreprise. Mais étonnamment, il y avait des ouvriers, qui à l'époque me voyaient passer, et qui devaient savoir qui j'étais, qui se souviennent de moi quand j'avais 14 ans, mais moi pas. Et puis j'ai dû travailler 2-3 années de suite, 1 mois pour gagner un peu d'argent. Mes premières fiches de paye, ce sont des taux horaires à 6 francs de l'heure, je crois. Et puis c'était encore les vieilles machines où on tournait. Il n'y avait pas les photocopieuses, on utilisait des calques. On passait des heures à pointer les chiffres parce qu'on ne tombait pas juste, et il fallait repointer des grandes bandes, des bandes de machine à calculer On passait beaucoup de temps. Mais comme, ce n'est pas comme aujourd'hui, on n'était pas sûr de l'opération, et comme en comptabilité, il faut retomber au centime près, on refaisait ça des heures et des heures. Je ne devais savoir rien faire d'autre, donc elle me faisait beaucoup faire ça.

Int. : Maintenant, parlons donc de vous. Quelles études avez-vous faites ? Vous-êtes-vous arrêtées en troisième ou vous avez continué ?

M.S. : Non, j'ai été plus loin. J'ai eu un bac économique (je ne suis pas du tout technique, je n'y comprends rien), moi, c'est l'économie qui m'intéressait. Après je me suis inscrite en fac, j'ai fait une licence d'AES (c'était les premières années à l'époque). Je ne voulais pas m'inscrire en économie, parce qu'il y avait trop de maths. C'était à Paris VII, à Jussieu (il n'y avait pas de fac à Evry), parce que c'était pratique. Et l'autre chose que j'adorais, c'était l'histoire. Donc, je m'y suis inscrite en parallèle, toujours dans la même fac. On n'a pas fait grand-chose. Au bout de la troisième année, il y avait eu beaucoup d'agitation. Suite à cela, la ministre de l'époque a décidé de supprimer la section. Donc, je me suis retrouvée dans une autre fac, à la Sorbonne. J'étais en maîtrise d'AES. Suite à cela, j'ai commencé à me demander ce que j'allais faire après. Il fallait concrétiser, parce que j'avais des études qui ne valaient pas grand-chose. Alors, j'ai fait l'IAE, un DESS de gestion. Suite à ce DESS de gestion, j'ai fait un DEA d'économie et de ressources humaines. Voilà mon bagage.

Suite à cela, j'ai cherché du boulot, et j'en ai trouvé tout de suite. Au final, j'ai tout le temps travaillé. J'ai fait des études longues mais j'ai toujours travaillé. C'était l'avantage de la fac, ça permettait de travailler tout le temps. Et à l'époque, c'était relativement facile de trouver du boulot. Donc j'ai trouvé du boulot dans une petite boîte, à Paris, et je faisais du marketing. Ça a duré 5-6 ans. Et c'est là que j'ai commencé à réfléchir à l'entreprise. Au bout de 5 ans, dans une petite boîte, j'avais fait à peu près le tour de ce qu'ils pouvaient m'apprendre. Et j'ai commencé à me dire « qu'est-ce que je fais après ? ». Et c'est là que je me suis dit : « Il y a cette entreprise dans le 91, pourquoi pas ? ». C'est comme ça que j'ai commencé à penser au bâtiment.

Je me suis dit que je n'irais pas travailler directement dans l'entreprise, si jamais ça ne plaisait pas. Et avec mon père, on n'avait pas des rapports des plus simples, non pas qu'on ne s'appréciait pas, mais on avait des caractères forts tous les deux. Je me suis donc fait embaucher dans une grosse boîte de bâtiment : la S.A.E., qui est aujourd'hui la société Eiffage. J'y ai travaillé deux ans. J'étais responsable administrative adjointe. Sachant que c'était dans une filiale, il y avait un responsable administratif, qui était un peu débordé. Ça correspondait assez bien à ce que j'étais censée savoir faire. Ce qui était un petit peu compliqué c'est que le gars ne voulait pas d'un adjoint, et encore moins d'une adjointe. C'était vraiment le macho comme on peut trouver dans le bâtiment, donc quand il a vu une fille arriver, il s'est dit que c'était une secrétaire seulement et pas tellement plus. C'était compliqué, et du coup je suis allée un peu plus travailler avec le siège. Ça m'a obligée à faire pas mal de choses. J'ai beaucoup appris. Je me suis beaucoup baladée sur les chantiers : c'est comme ça que j'ai appris à faire des chantiers. Comme en fait, ce gars-là ne me donnait pas trop de boulot, du coup j'allais en chercher ailleurs et j'en profitais surtout pour fouiner. Donc j'ai appris le bâtiment, j'ai appris les hommes du bâtiment, j'ai aussi appris un peu l'aspect juridique, économique, comment on gère un chantier ...

Et là j'avais décidé d'avoir un bébé, je me suis dit que c'était le moment où jamais. C'étais une grosse boîte, tranquille. J'allais avoir trente ans. J'ai eu mon bébé, et à la fin de mon congé maternité, j'ai démissionné et je suis venue chez Schneider. Et quand j'ai dit à mon père que j'étais prête à venir travailler avec lui, il était ravi. J'ai déménagé pour ne pas être loin de l'entreprise.

J'ai commencé par un poste qu'on a créé : j'étais secrétaire générale, ce qui n'existait pas jusqu'à ce moment-là. Je ne suis pas passée par la phase où l'on monte les échelons.

Int. : Vous faisiez quoi en tant que secrétaire générale ?

M.S. : L'idée en fait, c'était de faire à peu près le même boulot que responsable administratif adjoint, et comme c'était un poste qu'on créait, c'était à moi aussi de créer ce que je voulais faire. Donc je me suis positionnée entre madame T., qui était toujours la comptable, et mon père. Je ne voulais pas prendre son boulot de responsable de la comptabilité, et de toute manière je n'étais pas comptable donc j'en étais strictement incapable. Et de même pour mon père, l'idée n'était pas de le pousser mais de prendre un peu du travail qu'il faisait, et de l'élargir. Et pareil pour madame T., sans prendre la comptabilité, c'était faire un peu plus de gestion. Donc j'ai essayé de grignoter une petite place entre les deux.

Int. : Et donc peut-être aussi dans le même temps commencer à apprendre ce que faisait votre père, car gérer une entreprise c'est encore autre chose ?

M.S. : Tout à fait. Enfin, de par son caractère, mon père était quand même gestionnaire, et c'était sa force. Quand je suis arrivée, il y avait un système de gestion qui était, pour l'époque, très moderne, que peu d'entreprises faisaient.

Int. : C'est-à-dire ?

M.S. : Et bien déjà, d'avoir divisé des services. A l'intérieur des services, de savoir exactement combien on dépensait, combien on facturait par type de dépense. Et d'intéresser les gens à leurs résultats. A l'époque, il n'y avait pas beaucoup d'entreprises qui savaient combien elles dépensaient. Elles faisaient leur bilan une fois par an, mais elles n'avaient pas de comptes mensuels. C'était quand même pour l'époque très moderne. Aujourd'hui ce sont des choses qui semblent évidentes. Mais moi quand je suis arrivée fin 89, ça n'était pas aussi évident que ça, tout du moins pour le bâtiment.

C'est aussi une des raisons pour lesquelles j'ai choisi de venir chez Schneider. Bon, il y avait le côté familial, et je me disais que ça pouvait être intéressant parce qu'il y avait des choses à faire, plutôt que de rester dans une grosse boîte où j'aurais été un pion, un élément dans la popote, pourquoi pas. Mais aussi, comme je vous l'ai expliqué, j'ai fait du marketing, et je me suis rendue compte, et notamment en travaillant chez Eiffage, que le bâtiment en termes de marketing, il n'y a rien. Et en termes de gestion, il n'y a pas grand-chose. Donc c'était un terrain vierge qui s'ouvrait à moi, qui était très intéressant, beaucoup plus intéressant que de tomber chez L'Oréal où ils ont réfléchi à la gestion et au marketing depuis 30 ans. Donc c'était aussi ça mon idée en arrivant ici.

Mais je me suis rendu compte que mon père avait déjà un système qui était pour l'époque, assez réfléchi. Et mon père était plus un gestionnaire qu'un commercial. Ce n'était pas un si bon commercial que ça. Et moi, par rapport à ça, je suis un peu pareil : je suis plus une bonne gestionnaire qu'une bonne commerciale.

A partir de là, moi j'ai amélioré toute cette gestion qui était en place. J'ai aussi développé des choses qui n'étaient pas très développées et qui étaient en train d'arriver dans les entreprises : c'est l'aspect juridique. Aujourd'hui, on est dans une société où le juridique a pris une place énorme. Mais là encore, au début des années 90, ce n'était pas si évident. Et moi, par ma formation de gestion qui était assez large, en parallèle, j'ai fait beaucoup de droit, et par l'expérience que j'avais d'Eiffage, j'avais cette notion juridique, qui devenait incontournable. Donc je suis arrivée par une porte, en me disant que j'allais voir là où il y avait des petites places à prendre, et puis que j'allais les occuper au fur et à mesure.

Int. : Ça ne vous a pas fait peur que cette expérience du type macho du bâtiment (à Eiffage) se reproduise ici ?

M.S. : Assez bizarrement, non je n'ai pas eu peur. Mais c'était une sorte de challenge oui. Là aussi, c'est peut-être aussi mon éducation des années 70, où on était en plein mouvement féministe, et même aujourd'hui c'est encore une des choses pour lesquelles je me bats. Et en fait je n'ai pas été confrontée au problème macho en interne, pas du tout, ou je ne l'ai pas vu. Il y en avait sans doute un peu mais je ne m'en suis pas rendu compte. Plus à l'extérieur, oui. Par rapport aux autres entreprises, ça, oui.

Mais en interne, non. D'abord parce que je ne suis pas arrivée avec mes gros sabots, et je pense que je les ai pas mal écoutés. Et puis, ils se sont rendu compte que je pouvais leur apporter des choses. Et que je ne les embêtais pas trop. Parce que, ce qui les intéresse, pour la majorité des gens qui sont ici, les techniciens, c'est le technique. Donc, s'ils ont quelqu'un qui les décharge de tout ce qui est gestion, relance client, toutes ces choses-là qui ne les intéressent que moyennement, ils sont plutôt contents. Et comme je leur ai toujours dit que la technique je n'y comprenais rien, je les laissais tranquilles sur ce terrain-là. Par contre, je les ai plutôt aidés sur les autres terrains.

Et je pense même qu'à un moment donné, ils étaient plutôt contents de dire qu'ils avaient un patron femme. C'était un petit signe distinctif, y compris chez les ouvriers.

Int. : Et avec les ouvriers non plus, il n'y a pas eu de problèmes à ce niveau-là ?

M.S. : Non, non. Là aussi, j'ai appris le travail sur le tas. Assez vite, monsieur P., que vous avez rencontré, est tombé malade, mais brutalement. Comme il avait un poste important, on s'est retrouvé avec des chantiers à gérer du jour au lendemain, et donc là ce que j'ai fait, c'est qu'il y a deux de ses chantiers pour lesquels j'ai décidé de m'en occuper personnellement, plutôt que de les dispatcher à untel ou à untel. Et donc, j'allais faire les chantiers, en tant que responsable de chef de chantier. Bien évidemment, je n'y connaissais rien. Donc, il y avait des ouvriers sur le site, et moi j'allais les voir. Et je leur demandais : « Qu'est-ce qu'il faut dire ? Qu'est-ce que vous avez fait ? Qu'est-ce qui va ou qui ne va pas ? ». Et j'ai appris pas mal comme ça. J'ai fait les rendez-vous de chantier pendant presque un an, avec eux qui me soutenaient. Et eux, ils étaient contents de m'aider, et moi j'apprenais. Voilà.

Et aussi je pense qu'ils m'ont reconnue parce que je reconnaissais leur travail, et je les ai aidés quand même. Non, non, je n'ai jamais eu de problèmes en interne. Je ne l'ai pas ressenti.

Int. : Comment ça s'est passé la succession avec votre père ? Comment avez-vous décidé du moment où elle se ferait ? Y-a-t-il eu des modalités particulières ?

M.S. : Ça s'est fait en fait, en douceur. Je suis arrivée en septembre 1989, et j'ai pris le poste de PDG en 1995, donc en 5 ans. Et ça s'est fait, au final, assez naturellement. Mon père est parti progressivement. Après, il y avait des clients que je connaissais en direct. Mon père m'a toujours aidé à prendre la suite. Des fois ce n'est pas aussi évident que ça ailleurs, où il y a des pères qui veulent mais qui dans les faits ne le font pas. En 1995, c'était aussi une histoire de dates légales. Il pouvait toucher la retraite. Il y avait cet argument-là. Donc, il a commencé à travailler moins, mais après il ne s'est pas arrêté. Il a pris sa retraite mais il a continué à travailler, et son arrêt de travail dans l'entreprise s'est fait en douceur. C'est vrai aussi que le fait que lorsque Vincent est arrivé, là aussi il a dû se dire qu'il y avait mon petit frère qui était là pour m'aider, et qu'il pouvait me laisser toute seule. Donc il a encore ralenti.

Int. : Justement, à quel moment est arrivé votre frère ?

M.S. : La date exacte, je ne sais plus. Lui, il est arrivé après ses études. Et il a dû travailler un an ou deux avant de venir. Un jour, il a dit à notre père qu'il avait envie de venir travailler là. Et moi j'étais d'accord. Il y avait du boulot pour plusieurs. Je lui ai dit de venir et qu'on verrait après comment on s'organiserait. Lui non plus n'avait pas de formation technique, donc on ne

pouvait pas faire une répartition sur une base technique / gestion. Il fallait la trouver ailleurs. Et puis ça fonctionne.

Int. : Comment est-ce que ça fonctionne alors ? Quels sont vos rôles respectifs ?

M.S. : On a des domaines d'activités. Je m'occupe des fournisseurs, de la gestion. Les assurances, il s'en occupe, donc je ne m'en occupe pas. C'est plus des petits domaines, des petits découpages à nous. Par contre, ce qui est important et la règle qu'on respecte, quand il y en a un qui s'occupe d'un dossier, l'autre ne s'en occupe pas. On décide qu'on fait une confiance totale et que s'il fait comme ça, c'est qu'il fait au mieux. Et si de temps en temps il y a des erreurs, tant pis, on aurait pu en faire aussi. Ça c'est la règle qu'on a appliquée et qui fonctionne bien. De même, il y a des clients dont il s'occupe et d'autres dont je m'occupe. Et à partir du moment où il s'occupe d'un client, moi je ne m'en occupe pas.

Int. : Et vous avez une autre sœur, qui elle, n'a jamais voulu travailler ici ?

M.S. : Eh bien oui, elle n'en a jamais eu l'occasion puisqu'elle a fait médecine.

Int. : Je vais maintenant passer aux autres sociétés, je ne sais pas si on peut parler de filiales. Pour commencer, parlons des entreprises créées par votre père, et qui existaient toujours quand vous êtes arrivée. Il y avait la SAVAT et la SECOPE, et la SAT.

Comment fonctionnaient la SAVAT et la SECOPE ?

M.S. : Mon père vous l'expliquerait mieux que moi, car moi je ne m'en suis jamais vraiment occupée. Alors, la SAVAT, ce que je sais, c'est parce que c'est moi qui l'ai fermée. Mon père l'avait créée je ne sais pas quand, mais il était associé avec un monsieur que je n'ai jamais connu. Donc il avait créé cette boîte avec un autre monsieur. Et je pense que ça avait fonctionné moyennement. Mais quand je suis arrivée, elle existait encore cette entreprise. Et j'ai décidé de la fermer. Parce que cet homme, je ne savais pas qui c'était, il avait disparu de la circulation. Je ne l'ai jamais rencontré, je ne le connaissais pas. Mais il était toujours associé à 40-50 % dans la société SAVAT. Donc j'ai dit qu'on ne pouvait pas faire fonctionner cette société, parce que si on la faisait fonctionner, il y avait un pourcentage important du capital qui appartiendrait à quelqu'un qu'on ne connaissait pas, mais s'il débarquait le lendemain, on lui devrait tant d'actions. De ce fait là, la société ne pouvait pas continuer à vivre. Donc on l'a arrêtée.

La SECOPE, c'est une autre histoire. C'est une entreprise que mon père avait créée avec monsieur Dureau. C'est un de ses meilleurs amis, qui avait une entreprise de peinture. Je pense qu'ils avaient créé cette entreprise pour faire un peu de travaux plus généraux, ce qui était une bonne idée. La société végétait un peu, puisqu'on ne s'en occupait pas, Dureau avait son job, mon père aussi. L'idée avait été de mettre un directeur pour faire prospérer cette entreprise. Et ils ont décidé de la confier à quelqu'un qui était de la famille de Michel Dureau, enfin c'est anecdotique. Et là, c'était une mauvaise idée, parce que le gars a fait n'importe quoi. Et il a fait couler la boîte, mais vraiment bien. En peu de temps, ce n'était plus récupérable, et puis, il avait fait trop de fautes graves. Et il avait dépensé un fric fou. C'était un très bon commercial, enfin pas si bon puisqu'il vendait, mais derrière, il dépensait deux fois ce qu'il avait vendu. Donc, mon père et monsieur Dureau ont décidé de fermer l'entreprise, et ils l'ont passé en liquidation judiciaire.

Int. : Ensuite, la SAT, elle, existe toujours. Quel rôle a-t-elle maintenant ?

M.S. : Aujourd'hui, moi je lui ai donné un rôle d'acheteur, de centrale d'achats. Donc ça permet d'acheter pour le magasin. On achète en grosse quantités, et puis on revend aux chantiers. Donc c'est un système de gestion.

Int. : C'est vous qui la diriger ?

M.S. : C'est mon père qui est le gérant, mais dans les faits, c'est moi qui la dirige. Je la dirige en même temps que Schneider, parce que c'est quand même extrêmement, intimement lié.

Int. : Et il y a du personnel dans cette société ?

M.S. : Oui, enfin, j'ai deux de mes comptables qui sont à mi-temps dedans. C'est du personnel Schneider.

Int. : Et ça vous permet d'obtenir une certaine rentabilité sur les achats ?

M.S. : En fait, ce ne sont que des petits trucs qu'on achète par la SAT, des boulons, des pots de colle, des trucs comme ça... Quand on regarde, ce ne sont pas des fournitures chères, donc on ne va pas négocier le prix. Alors que si on négocie les prix pour un certain volume de pots de colle, de pots de peinture ..., dans l'année, on arrive à faire baisser les prix. Et donc de les revendre ensuite aux chantiers soit au prix auquel on les a achetés, et donc faire gagner de l'argent au chantier, soit au prix où ils l'auraient acheté et on fait gagner de l'argent à la société. Aujourd'hui, on a pris la première option.

Int. : Ensuite, il y a Clim Habitat. Pourquoi l'avoir créée ? Comment fonctionne-t-elle ?

M.S. : Alors je l'ai créée à l'origine parce que j'avais peur. Parce qu'en fait quand je suis arrivée dans l'entreprise, en 1990, c'était le moment le pire pour le bâtiment. C'était une époque très difficile, en gros, entre 1990 et 1995, c'est-à-dire qu'il n'y avait pas de boulot. Quand on avait du boulot, il fallait traiter tellement bas qu'on avait du mal à gagner de l'argent. Donc l'entreprise, quand je suis arrivée ici, il n'y avait pas d'argent. C'était une période difficile. Je passais mon temps à négocier et à discuter avec les banquiers. Et je crois que si je n'avais pas fait ça, l'entreprise n'existerait plus. J'ai beaucoup jonglé. C'était très difficile. Et en plus, il y a l'aspect psychologique. C'est vrai qu'il y a toute une période, durant ces années-là, où je ne savais même pas si l'entreprise Schneider allait continuer. On a failli déposer le bilan plusieurs fois. C'est une période où on a eu beaucoup de procès, les gens essayaient de récupérer de l'argent ou on avait mal bossé, ou on s'était mal défendu aussi. Et donc j'avais peur. Dans les cinq premières années où j'étais là, je n'étais pas sûre de travailler le lendemain. Donc j'ai créé Clim Habitat en me disant que si Schneider devait couler, il y aurait une structure dans laquelle je pouvais réembaucher du personnel rapidement, dans laquelle tout est déjà organisé pour pouvoir éventuellement continuer à travailler. C'était une roue de secours.

Au même moment, dans les bâtiments de l'entreprise, il y a une partie qui appartenait à mon père. Et donc je l'ai bien divisée de la société, car je me suis dit que si la société Schneider coulait, on perdrait une partie du bâtiment mais qu'on pourrait garder cette partie du bâtiment. Comme ça, là aussi on aurait eu des bureaux pour se rapatrier, des voitures, etc. J'ai bien limité l'aspect juridique pour pouvoir séparer les deux biens.

C'est pareil, avec les banquiers, j'ai négocié pour supprimer toutes les cautions bancaires. Mon père, pour avoir des fonds avec les banques, avait donné des cautions personnelles. J'ai donc supprimé ces cautions personnelles parce que là aussi, si on déposait le bilan, je ne voulais pas que ces cautions servent. Et donc avec les banques, j'ai plutôt renégocié des prêts sur l'activité. J'ai restructuré cet aspect-là.

Tout à l'origine, c'est pour ça que j'ai créé Clim Habitat. Au final, tant mieux, je n'en ai jamais eu besoin. On a conservé la société. Aujourd'hui, ça fait partie de mes projets, je pense qu'on va la supprimer. Elle n'a plus d'intérêt. On la fait vivre parce qu'elle existe, parce qu'il y a des salariés dedans, mais on ne s'en sert pas plus que ça. C'est un sous-traitant de la société Schneider.

Int. : Donc, en fait, elle ne s'occupe pas de travaux spécialisés dans la climatisation ?

M.S. : Non. C'était un peu déguisé, parce que bien sûr, on nous demande pourquoi on veut créer une autre entreprise. Alors j'ai dit que je voulais développer la clim, et ne pas la mélanger au reste : c'était un peu l'emballage.

Int. : Ensuite, il y a eu la S.E.C.C., pouvez-vous m'en parler ?

M.S. : Alors ça, c'est une autre histoire. On avait un secteur couverture. Et on avait pas mal de clients qui nous faisaient faire de la couverture et qui nous demandaient si on pouvait aussi faire de l'étanchéité. Et nous, on ne faisait pas d'étanchéité, donc on leur disait non ou alors on les redirigeait sur un confrère. A un moment donné, on s'est dit que c'était quand même bête de dire non et qu'on ferait bien de faire de l'étanchéité. Et il y avait un chantier sur lequel on faisait de la couverture et où il y avait de l'étanchéité, il y avait un monsieur, monsieur C., qui travaillait pour l'autre entreprise mais qui voulait partir. Et j'ai donc vu l'opportunité de l'embaucher. On lui a proposé de venir travailler avec nous.

A l'époque, je voulais créer un service étanchéité dans Schneider. Et là, pour une question de coût, on s'est rendu compte que ça coûtait moins cher de créer une société que d'intégrer un service étanchéité, pour une raison très simple. Dans le bâtiment, on doit ce qu'on appelle l'assurance décennale, qui est une assurance de dix ans. Et si j'étendais mon assurance décennale à l'activité étanchéité, ça faisait exploser le prix de l'assurance décennale. Dans l'étanchéité, il y a beaucoup de sinistres, et donc ça revenait très cher en assurance. Et en plus, comme il s'agissait d'un pourcentage qui s'appliquait sur l'ensemble du chiffre d'affaires de Schneider ... Donc là je me suis dit que ça coûterait moins cher de faire une société, de payer un bilan de plus ..., que de payer l'assurance décennale.

Dans les faits, ça revient au même qu'un service, puisque c'était l'objectif. Mais on a fait une entité différente uniquement pour que l'assurance ne soit pas sur l'ensemble du chiffre d'affaires de Schneider mais que sur la partie étanchéité. Donc il a fallu créer une société au lieu d'un service.

Int. : Et il y a d'autres personnes qui travaillent avec monsieur C. ?

M.S. : Il y a monsieur P. et c'est tout, parce qu'après, ils prennent des sous-traitants. On n'a jamais embauché d'ouvriers en étanchéité.

Int. : Ensuite, j'ai retrouvé la mention de la SCI Argot, qu'est-ce que c'est ?

M.S. : La SCI Argot, c'était dans mon souci de moderniser la structure juridique de l'entreprise. En fait, au début l'entreprise a racheté au fur et à mesure les bâtiments. Moi, quand j'étais petite, j'habitais ici. Et c'est la société qui a acheté. Donc, la société s'est retrouvée avec l'immeuble. Et aujourd'hui, ça ne se fait plus du tout ça. Aujourd'hui, si vous analysez une société, ce n'est pas une question d'argent, il y a très peu de sociétés qui sont aussi propriétaires de leurs murs. En général, il y a une SCI qui est propriétaire des murs, et il y a une société qui est propriétaire du fonds de commerce. Et ici, ce n'était pas comme ça puisque la société était aussi propriétaire de l'immeuble. Tout à l'heure, je vous ai dit que j'avais bien séparé ce qui était à mon père de ce qui était à la société. Et ensuite, l'objectif, c'était de faire la même chose pour le reste du bâtiment. Et ça coûtait extrêmement cher. Quand je me suis rendu compte du prix que ça coûtait de vendre le bâtiment à la SCI, j'ai pensé que ça coûtait trop cher, en impôts. Mais, on a eu l'occasion de racheter le petit bâtiment qui est de l'autre côté. Et là, au lieu de le racheter par l'entreprise, avec Vincent, on a créé une entreprise qui l'a acheté. Après, à côté, le bâtiment, on l'a aussi acheté par la SCI. Et ensuite la SCI reloue à Schneider. C'est donc simplement mettre une structure plus moderne. Et récemment, c'est-à-dire l'été dernier, j'ai fini de vendre le bâtiment ici à la SCI. Donc maintenant, j'ai vraiment une structure organisée : la SCI est propriétaire des murs et la société est propriétaire du fonds de commerce. Un autre local que l'on pourrait acquérir, si vous avez bien regardé l'architecture, c'est le bâtiment à côté, où il y a le coiffeur. Ça n'a pas d'importance, je n'en ai pas besoin. Mais si on voulait pour l'homogénéité.

Int. : Pourquoi avez-vous repris le local de l'autre côté (rue Argot) ?

M.S. : En fait, c'est parce que les couvreurs ont beaucoup de matériels et ils avaient juste un petit coin à côté de la benne pour ranger leur matériel, donc ils râlaient tout le temps. Et un jour, on a eu l'occasion d'acheter. Le propriétaire en face avait un vieux hangar où il rangeait des voitures seulement, et il a vendu. Ça s'est su par le bouche à oreilles. Et on s'est dit que ça pourrait faire un local pour les couvreurs.

Le local qu'on a racheté au secours populaire, au départ, c'était pour agrandir le parking. Et puis, on a aussi agrandi l'entrepôt.

Ces zones-là au départ, c'étaient de vieilles zones artisanales. Le bâtiment du secours populaire, c'était une émaillerie dans les années 1950. Et d'ailleurs, il y a encore le four à émail. Et toutes

ces zones-là, ce sont des zones où la terre est polluée, parce qu'à l'époque, toute cette zone était une zone artisanale, et ils ne faisaient pas attention à l'endroit où ils jetaient les déchets : ils les mettaient dans les égouts, qui vont dans la Seine. Donc toute la terre autour de cette zone de Viry-Châtillon – Juvisy, est polluée. C'est pour ça que lorsqu'ils ont construit l'immeuble, ça a été très long et très compliqué - et c'est aussi pour ça qu'il y a des parkings - parce qu'il a fallu qu'ils enlèvent la terre sur plusieurs dizaines de mètres. La terre était polluée et ils n'avaient pas le droit de construire. Et c'est pour ça aussi que le bâtiment de l'autre côté de la rue est toujours vide, et quasiment invendable, parce que la terre est polluée. Et si un jour on devait creuser, ne serait-ce que pour faire des fondations, on aurait des problèmes, surtout que maintenant la réglementation est de plus en plus sévère en la matière.

Int. : Ensuite, pouvez-vous me dire ce qu'est la SARL Notel Energies ?

M.S. : C'est une aventure qui s'est finie l'année dernière. C'était une mauvaise aventure. Ça a duré deux ans. Ce n'est pas très vieux. C'est un de mes confrères du 45 que je connaissais un peu, qui a déposé le bilan et qui nous a appelés en nous demandant si ça ne nous intéressait pas de reprendre l'entreprise. Comme j'ai plein de confrères qui faisaient de la croissance externe et que moi, je n'en avais jamais fait, je me suis dit pourquoi pas. Avec Vincent, on lui a dit d'accord, on y va. Et donc, on a recréé une entreprise, parce qu'entre-temps, elle avait fermé, et on l'a appelé Notel Energies, sachant qu'avant l'entreprise s'appelait Notel Entreprise. On a gardé les dirigeants et on a recréé cette entreprise qui était à Malesherbes, dans le 45. Je vous passe les détails. Au bout d'un an et demi, ça s'est mal passé. On s'est réuni et on a déposé le bilan. Maintenant, si je devais faire de la croissance externe, je sais ce qu'il ne faut pas faire. C'est la voie de l'apprentissage. Tout le monde m'a dit que tout le monde sait ça, mais moi je ne le savais pas. Et voilà, je n'ai plus du tout envie de faire de la croissance externe.

Int. : Vous appartenez à un groupement d'entreprises, le GESEC, à quoi sert-il ? Comment est-ce que ça fonctionne ?

M.S. : Tout à l'heure vous me parliez de misogynie. Alors, quand je suis entrée dans l'entreprise, mon père appartenait à la fédération du bâtiment. Je m'y suis un peu investie. J'étais allée voir ce qu'il s'y passait. J'ai fait des réunions. Et moi, quand je commence quelque chose, je le fais à fond. Et là, ils étaient un peu misogynes. Et le patron de la section locale était un de mes confrères, donc un concurrent. En plus, comme j'étais une femme, il voulait toujours me placer dans les réunions parce que c'est décoratif. Donc, je crois que ça l'énervait un petit peu qu'à chaque fois on m'invite. Donc il a trouvé un prétexte pour qu'à un moment je ne sois

pas d'accord avec lui, et donc à un moment donné, je suis partie du syndicat. Il faut aussi savoir qu'ils faisaient des groupes femmes. Et ils font encore des groupes femmes. Je leur ai expliqué que dans les années 1990, les groupes femmes c'était un peu dépassé, et qu'on pouvait faire des groupes mixtes. Et en fait pour eux les femmes, ce ne sont que les conjointes, dans le bâtiment. Donc ils avaient fait un groupe femmes pour les conjointes. Et sur ça, moi je leur ai dit que non, je n'irais pas dans les groupes femmes, et que c'était dépassé et donc qu'il fallait supprimer ces groupes femmes. Il y a des femmes qui veulent participer au syndicat, et les hommes peuvent faire de la gestion. Et ça, ça ne leur a pas du tout plu. Mais encore aujourd'hui, il y a des groupes femmes. C'est le bâtiment.

Donc l'entreprise n'appartenait plus au syndicat. On peut très bien vivre tout seul, mais c'est vrai que ce n'est pas désagréable d'avoir des liens sociaux avec l'extérieur. A un moment donné, j'ai été contactée par ce groupement, le GESEC, qui est en province, à Tours, qui m'a proposé d'adhérer à leur groupement. Assez vite, j'ai trouvé que c'était une assez bonne idée. Pourquoi ? Parce que c'est un groupement d'entreprises de génie climatique, donc les mêmes entreprises que nous mais qui se situent sur toute la France. Et donc la concurrence est moins forte puisqu'on n'est pas sur les mêmes territoires. Et je me suis dit que c'était bien de pouvoir échanger avec des personnes qui sont à la fois comme nous et en même temps différents parce qu'ailleurs. Ce qu'il faut se rendre compte aussi, c'est que moi je suis sur des marchés locaux, et que ma taille permet de répondre au niveau de la région. Mais je suis complètement incapable de répondre au niveau national, voire même international. Or, les marchés deviennent de plus en plus concentrés. Donc l'idée qu'on a, avec un certain nombre de membres du GESEC, c'est de répondre au niveau national. Donc, il y a un objectif commercial, c'est à dire de faire un groupement dans le groupement, pour pouvoir répondre à des marchés nationaux, afin que ce ne soit pas des marchés qui puissent nous échapper, mais essayer de les récupérer au même titre que les gros groupes nationaux. Aujourd'hui, c'est un peu ce qui m'intéresse dans le GESEC. Ce sont des gens dynamiques, qui font plein d'activités. C'est intéressant.

Int. : C'est par ce groupement d'entreprises que vous avez monté le groupe qui s'occupe du chantier Cochin ?

M.S. : Cochin, c'est une affaire à laquelle j'ai répondu. Mais je me suis rendue compte que c'était trop gros, alors je me suis dit que j'allais me retirer. Et en même temps, j'avais ce raisonnement sur le groupement d'entreprises, et j'ai proposé cette affaire à des entreprises du

GESEC, en me disant que s'ils me suivaient, on pouvait essayer. Et il y en a deux qui ont suivi. C'est comme ça qu'on s'est retrouvé dans cette aventure.

Int. : Ce sont des entreprises qui se situent quand même assez près de la région ?

M.S. : Non. Il y en a une à Nantes et l'autre à Clermont-Ferrand. Donc, ils viennent travailler : ils arrivent le lundi matin, et ils repartent le vendredi, toutes les semaines. Mais il y a beaucoup d'entreprises de bâtiment de province qui viennent toutes les semaines travailler à Paris, parce qu'il faut se rendre compte qu'il y a moins de boulot en province. Et il y en a de moins en moins. De plus en plus de structures sont nationales, et de plus en plus de structures raisonnent au niveau national et décentralisent très peu de décisions. Et c'est vrai pour plein de choses.

Int. : Et donc, concrètement, le GESEC sert à monter des plus grosses affaires ?

M.S. : Non, concrètement, le GESEC, c'est un lieu de rencontre. Après, c'est à nous, les personnes du GESEC, d'en faire ce que l'on veut. C'est un regroupement d'entreprises, c'est comme un petit club quelque part. On se rencontre, on apprend à se connaître à travers des animations techniques, des formations. Et comme ça, ça permet ensuite le jour décisif d'aller plus loin. Mais, c'est à nous de le décider. Mais le GESEC, c'est plus un lieu de vie. C'est pareil, il propose des services, par exemple juridiques, ça peut être du marketing. Par exemple, l'autre jour, F. cherchait des journalistes, le GESEC nous a donné une liste de journalistes. Ils collectent des informations partout, donc c'est aussi un service de renseignements en fait, dans plein de domaines.

Int. : Maintenant que nous avons vu toutes les autres sociétés annexes, filiales ..., parlons de Schneider et Cie. Je voulais d'abord vous demander la manière dont ont évolué les services. Y a-t-il eu de nouveaux services, des services qui ont fermés ?

M.S. : Il y en a eu de supprimé, deux au moins. C'est aussi un peu lié à l'histoire, parce qu'il y a des personnes qui sont parties et on a décidé de ne pas les remplacer. Il y avait le service de monsieur Gravejat, et un autre le service de monsieur Guiralou. Il est parti quand je suis arrivée, donc ça devait être dans les années 1980. C'est comme quand monsieur C. va partir, on ne va pas le remplacer. C'est monsieur Q. qui va reprendre l'étanchéité en plus de la couverture. On va le fusionner. Sinon, les principaux services existaient déjà, c'est pour ça que les noms sont si archaïques : construction, agence, entretien, couverture. Le service mazout a du se transformer en service entretien. Ça fait partie des petites modifications que j'ai faites,

parce que le mazout c'était quand les gens se chauffaient au mazout. Mais assez vite, ils se sont chauffés au gaz.

Int. : Comment ont évolué les services ? Est-ce qu'il y en a qui ont pris plus d'importance que d'autres ?

M.S. : Oui. Quand je suis arrivée, le gros service, c'était le service construction. Et aujourd'hui, il fait un tout petit peu moins de chiffre d'affaires que l'agence. L'agence a beaucoup de chiffre d'affaires, et la couverture aussi. Donc aujourd'hui, on a presque trois services équilibrés. Et j'aimerais bien que le service entretien monte aussi en chiffre d'affaires parce qu'il y a quand même de la matière pour le faire. Il y a aussi eu une évolution de l'activité. Quand je suis arrivée, on faisait beaucoup de chantiers de constructions neuves. Aujourd'hui, on n'en fait presque plus parce qu'on ne construit plus en neuf. On fait éventuellement des grosses réhabilitations, des compléments de bâtiments, des choses comme ça. Mais c'est aussi un des secteurs les plus difficiles à rentabiliser. Par contre, un de nos points forts, c'est l'entretien : gros entretien et petit entretien, ce que tout le monde ne sait pas faire. C'est ce qu'on a développé le plus ces dernières années. Et il y a aussi eu une autre grosse évolution. Quand je suis arrivée, on travaillait avec les entreprises générales. Et c'est avec eux que c'est le plus difficile de gagner de l'argent. On a fait en sorte dans les années 1990 de s'en éloigner, et aujourd'hui, on ne travaille quasiment plus jamais avec les entreprises générales. Et j'espère qu'on ne retravaillera plus avec eux parce que c'est difficile. Ça nous permet donc de gagner un peu d'argent mais aussi de faire évoluer notre activité.

Int. : Est-ce que le service agence était déjà revenu ici quand vous êtes arrivée ?

M.S. : Oui.

Int. : Ensuite, l'entreprise a pas mal de qualifications, qu'elle a obtenues au fur et à mesure. Ça a quelle importance pour l'entreprise et pour les clients ?

M.S. : On ne sait pas tous quelle importance ça a. C'est une qualification, c'est-à-dire que c'est un organisme indépendant créé par la profession qui atteste d'un certain type de compétences sur certains types de critères. Donc, en toute logique, je l'utilise comme un outil commercial, c'est-à-dire que c'est la preuve qu'on a un certain type de références, un certain type de compétences. C'est important quand même. 80 % de notre activité est sur la base des appels d'offres. Sur un appel d'offres en général, ils demandent des qualifications, parce que c'est un peu un service minimum. Si on n'a pas la qualification, on peut quand même obtenir le marché.

Ils n'ont pas le droit de refuser un candidat parce qu'il ne les a pas. Mais le candidat doit prouver qu'il est au moins aussi compétent. Donc c'est plus facile d'avoir les qualifications. Et pour des entreprises comme la nôtre, pour qui il est relativement facile de les avoir, il faut continuer à les avoir parce que ça nous évite d'avoir à apporter la preuve qu'on sait le faire. Ça veut dire que si Qualibat a reconnu la qualification, ils n'ont plus à se poser la question. Ceci dit, pour moi, c'est un outil commercial, mais qu'il faut conserver.

Int. : Comment se font l'obtention des marchés ? Est-ce principalement des appels d'offres, ou par vos connaissances ?

M.S. : A l'époque de mon père, ça marchait beaucoup par connaissances. Et comme il travaillait beaucoup pour les entreprises générales, là, il n'y a pas d'appels d'offres. C'est du contrat privé classique. Mais ça ne l'est plus autant. Maintenant, quand vous répondez aux appels d'offres pour les marchés publics, ça se fait sur des critères, comme pour un concours. On répond à un appel d'offres, et ensuite il y a un jury. C'est vrai aussi que si c'est un jury qui nous connaît, il sera plus indulgent qu'un jury qui ne nous connaît pas. Ça ne veut pas dire qu'on l'aura pour autant. Mais à prix égal, ça peut influencer le choix. Donc c'est vrai que l'aspect connaissances reste quand même important. Mais ce n'est qu'un petit élément commercial. Donc, quand on sélectionne un appel, on regarde en général qui est le client, qui est l'architecte, qui est le bureau d'études. Et il y en a avec qui on n'ira surtout pas, parce qu'ils ne savent pas gérer leur affaire, et que ça ne donne que des problèmes. C'est aussi par rapport à ça.

Int. : Et quelles sont les entreprises qui sont vos concurrentes ?

M.S. : Il y a 2-3 types d'entreprises qui sont nos concurrentes. Déjà, des entreprises de notre taille, dans la région parisienne, il n'y en a quasiment plus. On est moins de 5 à être des entreprises familiales ou indépendantes. A partir de là, mes concurrents, ce sont soit des grosses structures, c'est-à-dire des filiales des groupes nationaux, soit des petites structures.

Int. : Mais les petites structures ont la capacité de vous concurrencer ?

M.S. : Oui, ça dépend des marchés. Il y a des petites structures qui vont sur des marchés qui sont un peu énormes pour elles, mais elles y vont. Donc aujourd'hui, mes concurrents, soit ils sont plus petits. Mais ils sont tout aussi dangereux. Soit plus gros, avec des moyens aussi bien financiers (par exemple, s'ils ont des pertes sur une affaire ce n'est pas grave parce qu'une autre affaire compense, ce que je n'ai pas les moyens de faire), soit avec des moyens

techniques, ou plein de services, ce qui fait qu'ils seront plus compétitifs que moi. Je suis un peu en sandwich entre deux types de concurrents principaux. Ce qui fait qu'on se pose la question de savoir si dans dix ans on existera encore, si ça vaut le coup de rester dans une position difficile à tenir, sachant que la plupart de mes concurrents, il y a une vingtaine d'années, se sont fait racheter par de grands groupes ou ont déposé le bilan tout simplement. Mais l'avantage en parallèle, comme on est un peu atypique, ça intéresse certains clients. Parce que certains clients en ont marre d'avoir affaire à des grands groupes, et en même temps, on est suffisant gros pour leur apporter une qualité par rapport aux petits. Donc, ça a quand même des avantages.

Et l'autre chose, c'est qu'on se rend compte qu'on est dans une mutation du métier qui est importante. Et là aussi, on peut se demander si on va arriver à prendre le virage, dans le sens où on parle d'économies d'énergies. Et notre métier va de plus en plus évoluer. A l'époque de mon grand-père, le but c'était de chauffer ou d'emmener de l'eau. Après les techniques ont un peu évolué. Mais aujourd'hui, le marché qui se profile pour demain, ce n'est pas seulement emmener de l'eau ou du chaud, mais c'est aussi leur garantir un résultat. Pour l'énergie, ça veut dire garantir une certaine consommation d'énergie.

Int. : Et donc il y a tout ce qui est économie d'énergie, mais aussi tout ce qui est énergie renouvelable ?

M.S. : Eh bien, c'est ça. Ça se rejoint. Aujourd'hui, on nous demande, et ça c'est le Grenelle de l'environnement, de garantir une certaine consommation d'énergie du bâtiment, en la réduisant au maximum. Et pour ça, il faut éventuellement mettre en œuvre des énergies renouvelables. Dans la majorité des cas, on ne peut pas simplement mettre en œuvre des énergies traditionnelles. Mais c'est un travail qu'on ne sait pas bien faire aujourd'hui, mais qu'il faut qu'on apprenne à faire. C'est quelque chose de nouveau. Avant, à un chauffagiste, on lui demandait de chauffer à telle température, mais la consommation de l'énergie n'était pas son problème. C'est complètement une révolution pour nos techniciens. Pour les ouvriers ça ne change pas grand-chose, parce que raccorder une pompe à chaleur ou une chaudière, c'est pareil, c'est le même job. C'est même plutôt plus facile : les produits sont de plus en plus usinés, il n'y a qu'à emboîter. Et même le métier d'ouvrier va perdre dans les années à venir alors que le métier de technicien va progresser. Et pour l'eau, c'est la même chose. Avant, on demandait juste au plombier d'amener l'eau à un endroit. Mais il va y avoir aussi de la récolter, de la traiter, et de garantir l'hygiène de l'eau. Donc là aussi, il y a une révolution de nos

métiers. Ce sont des perspectives d'avenir. Donc, pour nous, il va y avoir beaucoup de boulot, mais il faut des personnes avec des compétences, qui savent intégrer tout ça. Et tout ça, c'est la théorie. Les clients n'ont pas forcément de quoi financer ces changements. Donc, le virage, il faut le prendre, mais pas trop vite, parce que si on le prend trop vite, la demande ne va pas suivre, et on sera à deux niveaux différents.

Int. : Au niveau des clients, quelle est leur répartition (public/privé) ?

M.S. : Les clients publics c'est 85 % à peu près, et les privés c'est très peu, et les particuliers ce ne sont que 2-3 %.

Int. : Et vous faites quels types de travaux pour les clients publics ?

M.S. : Déjà, il y a cette répartition entre les constructions neuves et l'entretien. Maintenant, on fait plus d'entretien que de construction. On fait beaucoup de santé, d'hospitalier effectivement. Sur le principe, ça devrait durer comme la population vieillit, on fait beaucoup de maisons de retraite. Et dans les années à venir, on travaillera peut-être un peu plus avec les universités. Mais je ferais toujours le même métier : du public, et du gros entretien.

Aujourd'hui, j'ai une taille trop petite, quand il y a un gros bâtiment qui se construit, je ne peux pas aller me battre là-dessus. C'est toujours le même travail.

Int. : Ensuite, par rapport au périmètre géographique, vous ne travaillez que sur la région ?

M.S. : Oui, sur la région Ile de France. On ne va pas trop dans le nord parce que c'est loin et ça fait un temps de transport.

Int. : Pour les chantiers, quelle est la durée moyenne ? Avez-vous des chantiers pluriannuels ?

M.S. : Tout est possible. Les chantiers sur 18 mois, c'est relativement fréquent. Mais ce n'est pas forcément pour ça qu'il est plus gros qu'un chantier qui est court. Il y a des chantiers qui se font en plusieurs stades, c'est en général ce qu'on appelle des chantiers à tiroirs : on fait d'abord un bâtiment, puis un autre... Mais ce n'est pas forcément les plus gros chantiers en chiffre d'affaires.

Int. : Y a-t-il eu des chantiers qui vous ont marqués parmi tous ceux que vous avez faits ?

M.S. : Le premier qui m'a marqué, c'est celui dont je vous parlais au début, c'était le lycée de St Germain en Laye. C'était un de mes premiers chantiers.

Int. : Maintenant, on va parler du personnel. Qui le recrute ?

M.S. : C'est moi ou Vincent qui recrutons.

Int. : Sur quels critères sélectionnez-vous les personnes ?

M.S. : Ça dépend de la fonction. Tout est possible. Mais il faut savoir qu'on est dans une profession où il y a très peu de candidats. C'est le problème du bâtiment. Le bâtiment n'attire pas. Ce sont des métiers où il y a très peu de candidats. Donc, j'ai en général très peu de candidats. La sélection est faite très rapidement : quand j'ai un ou deux candidats, je suis contente. Le choix est souvent très rapide. Et c'est vrai aussi bien pour les techniciens de bureau que pour les ouvriers. Il y a une classe d'IUT à Brétigny dans laquelle on recrute régulièrement, mais il y a très peu de candidats. Beaucoup ne veulent pas travailler en entreprise, ils veulent travailler en bureau d'études. Ici, c'est moins tranquille qu'un bureau d'études : le boulot que font les techniciens ici, c'est comme gérer une petite entreprise, il faut tout faire. Ils font l'étude, ils vendent leur étude, et une fois vendue, il faut la réaliser : donc il faut acheter du matériel, il faut gérer les ouvriers, les faire travailler. Et puis après il faut calculer, parce que le chantier, il ne suffit pas qu'il soit réalisé, il faut aussi qu'il soit rentable. Il ne faut pas dépenser trop, facturer, faire payer. C'est ça qui fait que c'est un métier passionnant mais il y a des personnes qui n'ont pas envie de faire tout ça. Alors que dans un bureau d'études, il faut juste rester au bureau et faire des études techniques.

Int. : Du coup, y-a-t-il des changements fréquents de personnel ou essayez-vous de les retenir ici ?

M.S. : C'est aussi la politique de l'entreprise. Ce n'est pas « du coup », mais c'est une ambiance. Donc soit on aime, soit on n'aime pas. C'est une petite entreprise, alors il y a des gens qui aiment bien et qui sont faits pour ça, et il y a des gens qui n'aiment pas. Et donc ceux qui sont adaptés à ce type d'entreprise, je pense que pour la majorité, ils se sentent bien ici, et de ce fait là restent longtemps. Mais il y a aussi un turn-over. Il y a donc un roulement, mais qui n'est pas énorme. Dans mes critères de recrutement, j'aime bien embaucher des jeunes, parce que je trouve que ça apporte et ça permet un brassage, et une pyramide d'âges qui est correcte. On a une pyramide d'âges qui est stable depuis plus de dix ans et qui est à 40 ans, ce qui est bien.

Int. : Avez-vous renforcé tout ce qui concerne la formation, les stages ?

M.S. : On en fait pas mal. On pourrait en faire plus. Mais on fait plus que dépenser notre quota tous les ans. Donc oui, on en fait pas mal. Mais on n'en fait pas énormément.

Int. : Ensuite, sur les chantiers, il y a la main d'œuvre de Schneider, mais est-ce qu'il y a aussi de la main d'œuvre intérimaire ?

M.S. : Oui, on en a.

Int. : Comment s'est effectué le passage aux 35 heures ?

M.S. : Une fois qu'on a compris la loi, parce que c'était le plus compliqué à comprendre, ça s'est fait relativement facilement. Nous, on ne voulait pas passer aux 35 heures, parce qu'on est encore dans un métier où il y a beaucoup de travail et où on a plutôt une pénurie d'effectifs. Moi, je le dis souvent, je recrute toutes les personnes que je peux recruter. Si on n'est pas plus, c'est parce que je ne trouve pas plus. Ce n'était pas possible de dire qu'on allait passer aux 35 heures. On a maintenu les 39 heures, et on a payé en heures supplémentaires au-delà de 35 heures. Ça a été une forme d'augmentation pour eux. Alors, il faut savoir qu'encore aujourd'hui, pour les gars de chantier, la majorité fait encore 39 heures. Il y en a qui ne veulent pas, qui veulent faire 35 heures. Ceux qui veulent faire 35 heures font 35 heures. Par contre, je veux simplement que sur un chantier, ils se mettent d'accord, soit c'est 35 soit c'est 39. C'est par équipe.

Int. : Pouvez-vous m'expliquer comment fonctionne l'accord de participation avec les salariés ?

M.S. : Un accord de participation, c'est la loi qui dit qu'au-delà de 50 salariés, c'est obligatoire. On applique la loi. C'est un accord pour lequel pour avoir droit à la participation, les critères sont relativement faibles : il faut 4 mois d'ancienneté. Et après, il y a un calcul relativement compliqué, c'est une formule, qui donne un pourcentage du résultat. Ça fait calculer une somme de participation qui est un pourcentage du résultat de l'entreprise. Et ensuite, cette somme, est redistribuée entre les salariés en fonction de leurs revenus de l'année. L'avantage, c'est que tout le monde bénéficie de la participation, selon la règle qui est dans l'accord. Mais c'est très réglementé, donc on n'a pas une marge de manœuvre énorme. L'inconvénient, c'est que c'est pour tout le monde. C'est l'avantage et l'inconvénient en même temps. L'inconvénient, c'est que s'il y a des personnes dans l'entreprise qui n'ont pas joué le jeu, ou qui n'ont pas bien travaillé, ils la touchent quand même. C'est quand même important, puisque

ces dernières années, ça représente pratiquement un mois de salaire pour chacun. C'est une forme de treizième mois. Mais pour les années qui sont mauvaises, où l'entreprise n'a pas gagné d'argent, ça peut être zéro. Donc, c'est quand même incitatif parce que les personnes savent qu'elles ont ça.

Int. : Après, au niveau des conditions matérielles, y-a-t-il eu une amélioration de tout ce qui est informatique ?

M.S. : Forcément, et il y a aussi que je suis arrivée à ce moment-là. Moi quand je suis arrivée, c'était un système, l'IBM 400, ça prenait déjà une pièce l'ordinateur. Au fond de la comptabilité, c'était une pièce totale pour l'ordinateur. Il y avait des procédures très compliquées. Et quand je suis arrivée au début des années 1990, c'était le début des PC. Ça s'est fait sans même que je m'en rende compte. Et cet ordinateur central coûtait une fortune et il était tellement compliqué que personne ne s'en servait. Et puis après, c'est ce que je vous disais, de 1990 à 1995, on n'avait pas d'argent, donc c'était un peu compliqué. Depuis 2000, ça se passe bien. Ça a permis d'acheter du matériel. Au fur et à mesure tout le monde a été équipé.

Int. : Ensuite, comment s'est passé le passage à l'euro ? Est-ce que cela a changé des choses ?

M.S. : Non. Après, il a fallu s'habituer. Et il y en a toujours qui continuent à calculer en francs et à traduire en euros. Mais aujourd'hui, c'est quelque chose de bien intégré.

Int. : Pourquoi avez-vous augmenté le capital social en 2001 ?

M.S. : Ça devait être à cause de ça. Au moment où on a traduit le capital de francs en euros, on a regardé avec mon expert-comptable et ça s'est fait. S'il n'y avait pas eu cet événement-là, je pense qu'on ne se serait pas posé la question.

Il y a un gros événement par contre dans ces années-là : c'est la tempête de 1999. Ça, ça a été une grosse aventure pour l'entreprise. Il y a eu une énorme tempête. Et c'était le lendemain de Noël. Entre Noël et le jour de l'an, l'époque où tout le monde est en vacances. Ça a été quelque chose que je n'ai jamais revécu. Le téléphone a explosé. On ne savait plus où donner de la tête. On a été obligé de couper le téléphone, de fermer les rideaux. Et on a laissé ouverts que nos téléphones portables, donc les personnes qui nous connaissaient nous appelaient. Il a fallu nous organiser. On a rappelé bien sûr tous les couvreurs immédiatement. Et il fallait trouver les marchandises : on ne trouvait plus de bâches, on n'avait pas de matériel pour intervenir. On intervenait jusqu'au soir. Et jusqu'au mois de mai, c'était de la folie. Ça a eu d'énormes

répercussions, d'ailleurs on pourrait retrouver le chiffre d'affaires de cette période-là. Mais, on a mal travaillé. On nous demandait de partout. C'était énorme cette période-là. Ça a relancé la couverture, parce qu'en plus c'étaient des années compliquées en couverture. Et même, ça a fait prendre conscience aux personnes que leur couverture était quelque chose d'important. Et derrière, on a restauré un nombre de couvertures énorme. On a tellement bossé pendant ces mois que c'était horrible, ce n'était pas des bonnes conditions. Ça, ça a été un chantier marquant.

Int. : Voici des documents. De quoi s'agit-il ?

Tableaux des services.

M.S. : Ça, ce sont les résultats. C'est combien gagne le service au cumul à la fin de l'année. Et ça, ce sont les frais généraux qu'on enlève. Ce sont des soldes de gestion. Ce ne sont pas des chiffres d'affaires. Pour eux, c'est leur tableau de bord, pour savoir où ils en sont de leurs opérations. Et après il y a aussi des tableaux détaillés par service.

Liste des travaux en cours.

M.S. : Ce sont les travaux qui sont en cours à la fin de l'année, qui ne sont pas finis. Ce n'est pas le montant du marché. C'est ce qui est fait dans l'année mais qui n'a pas encore été facturé, mais qu'on aurait dû facturer cette année-là parce qu'on a dépensé l'argent pour les travaux. C'est là qu'on voit, si on fait de l'analyse financière, qu'une entreprise va moyen, parce qu'en fait, c'est un moyen d'améliorer le bilan. Si le bilan n'est pas très bon ce que je fais dans ces années-là, pour gérer les relations avec les banques, il faut qu'il y ait beaucoup de travaux en cours, comme ça, ça améliore le résultat. On leur dit qu'on aurait dû le facturer mais qu'on n'a pas pu le facturer, et que du coup on a beaucoup de dépenses sur l'année, et que ça explique pourquoi le bilan n'est pas très bon. Mais les travaux en cours, ce n'est pas du tout représentatif pour les clients. C'est pour ça que ça n'a pas un intérêt énorme.

Entretien 14 : Vincent SCHNEIDER, le 1^{er} février 2011, 24 mn.

Int. : Pour commencer, pouvez-vous me parler ce que vous savez ou ce qu'on vous a raconté de votre grand-père et de l'entreprise à son époque ?

V.S. : Je ne me souviens de pas grand-chose sur mon grand-père. J'ai des souvenirs assez vagues et lointains. J'ai plus de souvenirs de mon père que de mon grand-père. On m'a raconté que mon grand-père avait beaucoup travaillé pour débiter et monter une structure. Il était convivial, proche de tout le monde.

Int. : D'accord. Et que pouvez-vous me raconter sur votre père ?

V.S. : Mon père, c'est quelqu'un qui a beaucoup travaillé, qui s'est investi énormément dans l'entreprise. Il a fait des choix précurseurs en termes d'organisation. Et je pense que c'est l'image qu'il laissera. Il a réussi à structurer l'entreprise assez artisanale que lui avait laissée mon grand-père. Il a organisé tout ça, sans avoir les outils qu'on a aujourd'hui pour le faire, comme l'informatique. Je pense que c'était sa force. C'est l'image qu'il a aussi laissée, autre que quelqu'un d'aussi convivial et de proche. Il était travailleur mais aussi très bien organisé.

Int. : Maintenant, nous allons parler de vous et de votre parcours. Quelles études avez-vous faites ?

V.S. : J'ai un DESS de droit de la Sorbonne. Suite à mon DESS, j'ai fait un stage dans la Fédération du Bâtiment. Suite à ce stage, j'ai été embauché. Et j'ai alors fait quatre ans, en tant que juriste, à la Fédération du Bâtiment, ce qui m'a permis d'avoir une vision autre du bâtiment. Je faisais du conseil juridique par téléphone. Et au bout de quatre ans, mon père et ma sœur m'ont proposé de les rejoindre, et j'ai accepté.

Int. : C'était dans le but de renforcer l'aspect juridique de l'entreprise ?

V.S. : Pas spécialement. C'était une phase où mon père travaillait avec ma sœur, mais il voulait ralentir et arrêter. Et c'était donc, petit à petit, travailler avec ma sœur, pour que lui puisse s'arrêter de travailler de manière définitive. Il voulait qu'il y ait une deuxième personne autre que ma sœur, qui pourrait l'aider.

Int. : Vous êtes arrivé en quelle année ?

V.S. : Ça devait être en 1996.

Int. : Quand vous êtes arrivé à l'entreprise en 1996, que faisiez-vous ? Aviez-vous déjà la même fonction que maintenant ?

V.S. : Pas tout à fait. Au départ, je me suis un peu imprégné de l'entreprise. J'ai récupéré certaines fonctions : le côté juridique, pour les contentieux. Et petit à petit, outre cette fonction de ressources humaines, je me suis occupé de tout ce qui est service construction, c'est-à-dire faire le suivi des travaux du service construction, ce que mon père faisait avant. Je m'occupais d'avoir une vision globale de ce service, en termes de stratégie d'appel d'offres, d'organisation interne, de suivi de chantiers sans être sur le terrain. Je l'ai repris de mon père. Il est petit à petit sorti de ce service, et j'ai naturellement pris la suite. C'est un gros service, qui gère un chiffre d'affaires important ; compliqué parce que ce sont des travaux neufs, avec des aléas qui peuvent être importants en termes de pertes d'argent. C'était un service où il n'y avait pas de directeur de service naturel. Ce n'était pas comme à l'agence avec monsieur G. Il n'y avait pas une personne qui prenait le service à bras le corps. Il fallait qu'il y ait quelqu'un qui fasse le lien entre tous les chargés d'affaires, en termes de planning.

Int. : Comment se passe concrètement votre partenariat avec Manuelle Schneider ?

V.S. : Ça se passe naturellement au jour le jour. On est complémentaire mais on n'est pas non plus assigné à des tâches définies et fixes. On se voit tous les jours, on se téléphone. Il y a des domaines dont je ne m'occupe pas, et c'est elle qui s'en occupe : le lien avec la comptabilité, la gestion financière. Et tout ce qui est lié à la gestion juridique, elle s'en occupe moins. Le personnel, les contrats de travail, ce sont plus mes domaines. Mais ça ne prend pas tout mon temps : il y a des tâches quotidiennes qui se rajoutent à mon travail.

Int. : Ensuite, il y a d'autres sociétés qui sont des sortes de filiales de Schneider. Par exemple, il y a la SAT. Qu'est-ce que c'est ? Comment fonctionne cette société ?

V.S. : La SAT, c'est la société d'achats de matériel. Ça fait partie du groupe Schneider. C'est la société qui achète les petites fournitures pour le magasin et qui le revend après à Schneider.

Int. : Il y a aussi la SECC.

V.S. : Oui. C'est le service étanchéité, qui fait partie du groupe Schneider. Elle a été créée parce qu'on avait un problème d'assurances. L'assureur ne voulait pas assurer l'étanchéité. On avait un besoin et on voulait créer ce service qui n'existait pas pour commencer. Et quand on a demandé à notre assureur de l'assurer, il n'a pas voulu. Il a fallu monter une structure à part, en

trouvant un assureur, qui est la SMBTP, pour le créer. Ça coûtait trop cher et au départ, il ne voulait pas du tout assurer le risque. Donc on a eu l'obligation de créer une structure à part.

Int. : Il y a également Clim Habitat.

V.S. : Clim Habitat, la volonté au départ pour la créer, c'était de développer la climatisation. Après, ça ne s'est pas fait obligatoirement comme ça. Aujourd'hui, c'est une structure qui vit avec quelques salariés, qui sont liés au groupe Schneider. Elle n'a pas une activité propre. Ce sont des salariés de Clim Habitat mais qui ne travaillent que sur des chantiers de Schneider. Au départ, c'était du personnel Schneider qui a été mis dans cette société-là, afin de développer cette activité.

Int. : Ensuite, il y a eu l'expérience de la SARL Notel Energies.

V.S. : Notel Energies, c'était une société basée dans le Loiret, à Malesherbes, qui avait des difficultés financières à l'époque, ça doit dater de trois ans. On connaissait un peu à l'origine les dirigeants, qui nous ont contactés pour savoir si on était intéressé pour reprendre cette société. Ça nous a intéressé au départ, parce que pour nous, avoir un pied dans le 45, c'était quelque chose d'intéressant. Ça aurait permis de nous développer sur le 45 et sur une partie du 77, donc il y avait une vraie volonté stratégique en reprenant cette société. Et malheureusement pour différentes raisons, ça n'a pas fonctionné. Il y a eu un peu un retournement de conjoncture à l'époque. Au moment où on l'a rachetée, le marché était un peu difficile. Ça ne nous a pas permis de traiter comme on voulait, ni d'avoir une autonomie dans le 45. Après, il y avait d'autres facteurs.

Int. : Ça aurait été conçu comme une entreprise autonome ou comme une filiale de Schneider ?

V.S. : Au début, c'était une filiale. C'était une structure autonome au point de vue juridique. Ce n'était pas du tout une filiale de Schneider. Mais le but, c'était que ce soit une entreprise autonome qui fonctionne pour le compte de Schneider. Mais on s'est rendu compte que ce n'était pas possible. Parce qu'il y a eu un retournement de marché, il y a deux ans. Et il y avait des charges importantes aussi en termes de loyer, et on ne pouvait pas vendre quelque chose aux clients, qui permettait de rentabiliser l'entreprise.

Int. : Ensuite, on va parler des acquisitions progressives des locaux. Depuis que vous êtes ici, quels ajouts ont été faits ?

V.S. : Il y a plusieurs choses qui se sont rajoutées. Il y a eu l'achat des locaux rue Argot, pour qu'on puisse délocaliser le magasin de la couverture. C'était une opportunité quand ça s'est vendu. Pour avoir un vrai magasin indépendant, parce qu'avant il était dans la cour, et ça gênait l'activité le matin des salariés. Ça nous a permis de récupérer une partie du magasin de la couverture pour créer des bureaux indépendants, où actuellement se trouve le service couverture.

Après, il y a eu l'achat du pavillon du secours populaire. C'était aussi une opportunité quand il s'est vendu, en termes d'acquisitions. On n'avait pas besoin de locaux pour le personnel, mais on en avait besoin, parce qu'on avait un problème de parking dans un premier temps. C'est important, car ça nous a permis de créer un parking plus grand pour notre personnel. Et dans un deuxième temps, de faire une cuisine du personnel, plus agréable le midi. Et aujourd'hui, on garde ces locaux pour installer un ou deux salariés.

Int. : Ensuite, par rapport aux chantiers actuels, est-ce qu'il y a eu une évolution par rapport à avant ? Est-ce qu'il y a des évolutions sur les types de chantier ou sur tout ce qui concerne l'environnement... ?

V.S. : Pour moi, il y a l'évolution technique du métier. Et une des évolutions importantes aussi, c'est les rapports qu'on a avec le client. Aujourd'hui, on a de plus en plus des rapports avec le client à l'américaine, c'est à dire des rapports de plus en plus juridiques, où on applique de plus en plus les clauses du marché. Les clients regardent plus les délais, font payer des indemnités. On demande à nos chargés d'affaires de plus en plus de noter par écrit les événements qui se déroulent sur le chantier. C'est une évolution de l'approche qu'on a sur les chantiers, où les affaires ont un côté technique important, juridique et administratif plus important. C'est une évolution qui a lieu depuis 2-3 ans, et qui se développe très rapidement.

Après, pour l'aspect technique, on s'aperçoit le Grenelle de l'environnement, mais pas seulement, les personnes aussi sont sensibilisées à l'aspect environnemental et aux économies d'énergie. Aujourd'hui, ce sont des choses qu'on est obligé, quand on conseille un client ou qu'on conçoit un projet, de prendre en compte. Mais, ça, à mon avis, c'est déjà rentré dans les mentalités. C'est comme le tri que font maintenant le personnel chantier sur les chantiers. On trie les déchets. Mais quand je suis arrivé, on ne triait pas les déchets. Il y a des bennes. On fait

attention à économiser l'eau sur un chantier, à économiser l'électricité, à aller avec un camion au lieu de deux camions sur un chantier. Ça rentre dans les mentalités.

Int. : Au niveau des clients, du point de vue juridique, s'il y a un problème sur un chantier, et que le client refuse de payer, comment est-ce que ça se passe ?

V.S. : On essaie dans un premier temps de voir le problème, d'avoir une véritable discussion avec le client, avant d'aller au contentieux. Mais la première étape c'est le dialogue. L'important c'est de voir pourquoi ça n'a pas fonctionné, et c'est pour ça justement qu'il faut une trace de l'historique du chantier.

Annexe 2 : Autorisation de commerce d'André Niau, du 18 octobre 1941.

PREFECTURE
DE
SEINE-ET-OISE
1^{re} DIVISION
COMMERCE
AUTORISATION

ETAT FRANÇAIS

Le Préfet de Seine-et-Oise,
Officier de la Légion d'honneur,

Vu le décret-loi du 9 septembre 1939 subordonnant à l'autorisation du Préfet la création ou l'extension des établissements commerciaux, industriels ou artisanaux ;
Vu l'arrêté de M. le Ministre du Commerce et de l'Industrie, du 22 avril 1940, relatif à l'application du dit décret et assimilant le transfert d'un établissement à une création dans le cadre local ;
Vu la demande d'autorisation présentée par Monsieur Niau André
3 rue de Vry a Vry Chatillon
Vu l'avis de la Chambre de Commerce de Corbeil
Vu l'avis de la Chambre de Métiers ;

Sur la proposition de M. le Secrétaire Général de la Préfecture pour l'Administration ;

ARRÊTE :

ARTICLE PREMIER. — Monsieur Niau André
3 rue de Vry a Vry Chatillon
est autorisé à ouvrir un atelier artisanal de couverture
Plomberie a son domicile

ART. 2. — La présente autorisation est délivrée uniquement en application du décret-loi du 9 septembre 1939. Elle ne peut, d'aucune façon, dispenser le bénéficiaire de se conformer, par ailleurs, aux lois et règlements particuliers relatifs à tel commerce, industrie ou profession faisant l'objet de dispositions spéciales.

ART. 3. — La présente autorisation prendra effet à l'expiration d'un délai de 15 jours à compter de sa notification par le Maire de Vry Chatillon
si elle n'a été l'objet d'aucun recours.

En cas de recours, cette autorisation est subordonnée à la décision définitive de M. le Ministre Secrétaire d'Etat à la Production Industrielle.

ART. 4. — M. le Secrétaire Général de la Préfecture pour l'Administration et M. le Maire de Vry Chatillon
sont chargés de l'exécution du présent arrêté.

Fait à Versailles en l'Hôtel de la Préfecture,
le 18 OCT. 1941
LE PRÉFET,
Pour le PRÉFET
Le Conseiller de Préfecture
Signé : PLEVEN

VERSAILLES - IMP. LA GUTENBERG

Pour ampliation
Le Conseiller de Préfecture

PREFECTURE DE SEINE-ET-OISE
VERSAILLES

[illegible]

Annexe 4 : Les établissements J. ZELL, et Gustave Schneider.



Photographie des ouvriers des établissements J.ZELL (archives personnelles de Jean Schneider). En partant du bas et de la gauche, Gustave Schneider se situe au deuxième rang, en 6^{ème} position.



Photographie de Gustave Schneider (archives personnelles de Jean Schneider).

Procès-verbal de l'Assemblée Générale Ordinaire
du 24 Novembre 1945

Le 24 novembre 1945, le vingt quatre Novembre
Tous les Associés de la Société à responsabilité limitée
"Nixon et Schneider" Société au Capital de 500.000 francs
ayant son Siège Social à Vitz-Charillon, 3, rue Pasteur, se sont
réunis en Assemblée Générale Ordinaire, 3, rue Pasteur, au Siège.

Les Associés étant tous présents, l'Assemblée est
compétente pour délibérer.

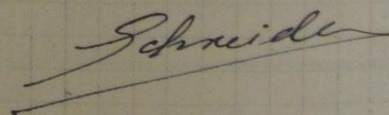
Il est décidé, conformément aux dispositions de l'article 19
des Statuts de la Société, que chacun des deux Gérants auront
droit en raison de leurs fonctions et de la responsabilité y
attachée, indépendamment de leur part dans les bénéfices prime
à l'article 26 des dits statuts, à un traitement fixe annuel de :

Fr 96.000.- (Quatre vingt seize mille francs)

payable par douzièmes à compter du 1^{er} Octobre 1945.

Ces conditions resteront en vigueur jusqu'à décision contraire
des associés.





Annexe 6 : Affiches Versaillaises et de Seine et Oise, 1^{er} décembre 1945, annonce de la formation de la société Niau et Schneider.

Affiches Versaillaises et de S.-&O.

— 14 —

Samedi 1^{er} Décembre 1945.

parts de 1.000 francs chacune, entièrement libérées et attribuées :

A Monsieur Maurice LIGNE. REUX : 250 parts numérotées de 1 à 250, en rémunération de son apport en espèces étant de 250.000 francs ;

Monsieur Pierre VAN HULLE : 200 parts numérotées de 251 à 450, en rémunération de son apport en espèces étant de 200.000 frs ;

Madame Renée LAUTIER : 100 parts numérotées de 451 à 550, en rémunération de son apport en espèces étant de 100.000 francs.

La Société est administrée par un ou plusieurs gérants nommés par les associés. Monsieur Maurice LIGNEUREUX est nommé gérant par les présents statuts avec les pouvoirs les plus étendus pour agir au nom de la Société et pour faire toutes les opérations se rattachant à son objet, sans avoir à justifier de pouvoirs spéciaux.

Ladite Société constituée sous la condition suspensive de l'obtention de l'autorisation préfectorale, exigée par la loi du 16 Novembre 1940 pour l'acquisition de la propriété dont s'agit.

Réalisation de la condition suspensive. — Aux termes d'un acte S.S.P., en date à Paris du dix-sept Novembre mil neuf cent quarante-cinq, enregistré à Paris, 1^{er} S.S.P., le dix-neuf Novembre mil neuf cent quarante-cinq, n° 470, aux droits de 5.500 francs, duquel il résulte que l'autorisation prévue par la loi du 16 Novembre 1940, relative aux opérations immobilières, n'est plus nécessaire (ordonnance n° 45-2.619 du 2 Novembre 1945 portant annulation de la dite loi). Que par suite la condition suspensive sous laquelle avait eu lieu la constitution de la Société à responsabilité limitée sus-énoncée, s'est réalisée et, qu'en conséquence, ladite Société est devenue définitive.

Deux exemplaires enregistrés des dits actes ont été déposés au Greffe du Tribunal de Commerce de Versailles, le vingt-six Novembre mil neuf cent quarante-cinq et enregistrés sous le numéro 2.514.

10361

Arrondissement de CORBEIL

**CESSION
DE FONDS DE COMMERCE**

CABINET M. VILLARET
Conseil Juridique
66, rue de Turbigo, Paris (3^e)

PREMIERE INSERTION

Suivant acte sous seings privés, en date à Villiers-sur-Marne du vingt-trois Novembre mil neuf cent quarante-cinq, enregistré à Boissy-Saint-Léger, le vingt-six Novembre mil neuf cent quarante-cinq, folio 38, case 5.

Monsieur Lucien PRIOUX et Madame Anna BIOT, son épouse, demeurant ensemble à Villiers-sur-Marne, 69, rue de Paris.

Ont vendu à Monsieur Auguste-André PIOTIN, demeurant à Villiers-sur-Marne, 162, rue de Paris.

Le fonds de commerce d'**EPI-CERIE, VINS ET LIQUEURS A EMPORTER**, sis à VILLIERS-SUR-MARNE, 69, rue de Paris, immatriculé au Registre de Commerce de Corbeil sous le n° 30.845, comprenant l'enseigne, le nom commercial, la clientèle et l'achalandage, le droit de se dire successeur de Monsieur PRIOUX, le matériel commercial et cédé le droit au bail des lieux dans lesquels est exploité ledit fonds.

La prise de possession a eu lieu le 23 Novembre 1945.

Les oppositions qui pourraient être faites à la suite des publications seront reçues au fonds vendu. Monsieur Maurice VILLARET, Conseil Juridique 66, rue de Turbigo à Paris, est chargé de procéder à la répartition, s'il y a lieu, et d'accomplir toutes les formalités légales.

La présente insertion paraîtra au *Bulletin Officiel des Ventes de Fonds de Commerce*, le 8 Décembre 1945.

Pour première insertion :
10362 M. VILLARET.

Etude de M^e COURTUY, notaire à Corbeil.

PREMIERE INSERTION

Aux termes d'un acte reçu par M^e COURTUY, notaire à Corbeil, le dix-neuf Novembre mil neuf cent quarante-cinq, enregistré à Corbeil (A. C.), le vingt-et-un Novembre mil neuf cent quarante-cinq, folio 19, n° 133; Monsieur Robert BAILIN, marchand de vins mécanicien, demeurant à Ris-Orangis, Avenue de Fontainebleau, n° 30, a cédé à Monsieur Charles-Auguste SUCET, mécanicien, demeurant à Ris-Orangis, Avenue Gambetta, n° 11, le fonds de commerce de **GARAGISTE**, qu'il exploitait à RIS-ORANGIS, Avenue de Fontainebleau, n° 30, avec jouissance du 19 Novembre 1945.

Les oppositions seront reçues dans les vingt jours de la seconde insertion en l'Etude de M^e COURTUY, notaire.

La présente insertion paraîtra au *Bulletin Officiel des Ventes de Fonds de Commerce*, le 5 Décembre 1945.

Pour première insertion :
10363 COURTUY.

FORMATION DE SOCIÉTÉ

NIAU ET SCHNEIDER
Société à responsabilité limitée
au capital de 500.000 francs

* Siège social :
à **Viry-Châtillon** (Seine-et-Oise)
3, rue Pasteur

Suivant acte sous seings privés, en date à Viry-Châtillon (Seine-et-

Oise), du vingt Novembre mil neuf cent quarante-cinq, enregistré à Juvisy-sur-Orge, le vingt-et-un Novembre, folio 76, case 901.

Il a été constitué une Société à responsabilité limitée ayant pour objet :

L'exploitation d'un fonds de couverture et de plomberie.

La Société a pour dénomination :
NIAU ET SCHNEIDER

Le siège social est fixé à VIRY-CHATILLON (Seine-et-Oise), 3, rue Pasteur.

La durée de la Société est de quatre-vingt-dix-neuf années qui ont commencé à courir le premier Octobre mil neuf cent quarante-cinq.

Le capital social est fixé à la somme de cinq cent mille francs, constitué par des apports en numéraire s'élevant à la somme de deux cent cinquante mille francs, et par l'apport effectué par Monsieur Léon NIAU, demeurant à Viry-Châtillon, 3, rue de Viry, d'un fonds de couverture-plomberie, qu'il possède et exploite à Viry-Châtillon, 3, rue Pasteur, inscrit au Registre des Métiers de Corbeil sous le n° 4.044, et estimé à la somme de deux cent cinquante mille francs, s'appliquant savoir :

Cent mille francs aux éléments incorporels ;

Cinquante mille francs au matériel ;

Cent mille francs aux marchandises.

La Société est gérée et administrée par Messieurs NIAU et SCHNEIDER, qui ont la signature sociale et les pouvoirs les plus étendus pour agir au nom de la Société en toutes circonstances, sans avoir à justifier de pouvoirs spéciaux.

La durée de leurs fonctions n'est pas limitée.

Le délai de trente jours réservé par la loi aux créanciers de l'apporteur du fonds pour faire la déclaration de leurs créances au Greffe du Tribunal de Commerce de la Seine-et-Oise, commence à courir à compter de ce jour.

Deux originaux de l'acte précité ont été déposés au Greffe du Tribunal de Commerce de Corbeil, le vingt-deux Novembre mil neuf cent quarante-cinq, sous le n° 1038.

Pour extrait et mention :
L'un des Gérants.

10364

Arrondissement de PANTOISE

**CESSION
DE FONDS DE COMMERCE**

Office Spécial de la Quincaillerie

Ets CAILLIOT & BOULONGNE
*SPECIALISES DEPUIS 50 ANS
DANS LA FRANCE ENTIERE
DANS LE DOMAINE CESSION
DE FONDS DE COMMERCE DE*

Annexe 7 : Quittances de loyers.

JEAN BOISLAIGUE
HUISSIER
7, Avenue de la République, 7
JUVISY (S.-&-O.)

QUITTANCE DE LOYER

IMMEUBLE San Gaston à Viry Chatillon

REÇU de M. Musum hain

la Somme de quatre cent vingt huit francs
pour le premier janvier 1945 mil
neuf cent quarante pi, du loyer des lieux qu'il occupe
dans ledit immeuble.

Dont Quittance, sans préjudice du terme courant et sous les
réserves d'usage et de droit.

JUVISY, le Premier Octobre 1945

Timbre... 2

TOTAL 1625

Pour le Propriétaire : [Signature]

2 FRANCS

INSTALLATION SANITAIRE, COUVERTURE - PLOMBERIE

SALLES DE BAINS
RAMONAGES - POMPES
CHAUFFAGE CENTRAL

R. C. Corbell 26 936 B

Niau & Schneider

S. A. R. L. CAPITAL 500.000 FRANCS
3, Rue Pasteur - VIRY-CHATILLON
Tél. : BELle Épine 48-26 SEINE-&-OISE

INSTALLATION SANITAIRE, COUVERTURE - PLOMBERIE

SALLES DE BAINS
RAMONAGES - POMPES
CHAUFFAGE CENTRAL

R. C. Corbell 26 936 B

Niau & Schneider et Cie

S. A. R. L. CAPITAL 500.000 FRANCS
3, Rue Pasteur - VIRY-CHATILLON
Tél. : BELle Épine 48-26 SEINE-&-OISE

CABINET LAVERDET
S. A. R. L. au Capital de 10.500 NF
R. C. SEINE 57 B 12888
Siège Social : 40, Rue P.-Sémar, VITRY-SUR-SEINE

AGENCE DE LA GARE, 40, Rue P.-Sémar - VITRY
Téléphone ITA 28-27
Agence de la Gare C. C. P. Paris 2781-43
CABINET LAVERDET, 30, Rue Hoche - JUVISY
Téléphone 921-41-88
C. C. P. Paris 2063-19
R. C. Corbell 57 B 239

QUITTANCE DE LOYER

pour le terme 1^{er} échelon le 1 JUIL 1963 196

Reçu de la St Schneider et cie

la Somme de Wille trois cent treute huit fr -
80 ct -

pour un terme du loyer des lieux qu'elle occupe dans la
Maison sise 3, Rue Pasteur, VIRY-CHATILLON

Dont quittance sans préjudice du Terme courant et sous
la réserve de tous mes droits.

le 1 AVRIL 1963 mil neuf cent

PAYÉ PAR CHEQUE VP 11/1963

Agence de 12. A. 63. 10

Nul locataire ne peut déménager sans avoir au préalable prouvé par une quittance du Receveur qu'il a
acquitté toutes ses contributions, sans avoir reçu la donné congé dans les délais prescrits et sans avoir fait faire
les réparations locatives qui sont à sa charge.

Prix mensuel de base
Augmentation semestrielle

Loyer	1250 00
Charges	14 80
Eau	20 00
Entretien	5 00
Electricité	62 00
Vidange	
Tapis	
Ascenseur	
Impôts et Taxes	
Enregistrement	
Compteurs	
Timbres	8 00
classe	
Total	1338 80
A Rembourser	
A Payer	

Annexe 8 : Les destructions de Juvisy-sur-Orge, suite aux bombardements.

Archives départementales de l'Essonne.

Fonds 2 Fi 447 – 2 Fi 462 :

- 2 Fi 447 : « De pauvres villes de banlieues sont dévastées ».



- 2 Fi 455 : « Aussitôt après le bombardement, une permanence du COSI a été établie dans une maison épargnée ».

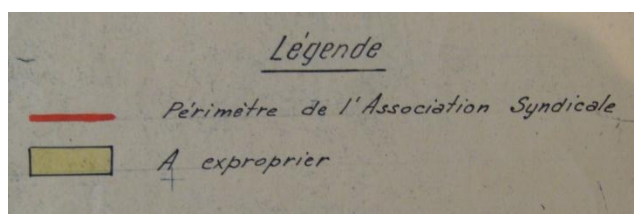


Fonds 2 Fi 463 – 2 Fi 472 : Le maréchal Pétain visite les sinistrés.



[illegible]

Annexe 10 : Association syndicale de la ville de Juvisy-sur-Orge, plan de remembrement, du 12 juillet 1949. Au 1/2000^e.



NOM - PRÉNOM ET QUALIFICATION	HEURES			MONTANT DES HEURES			Déplac. à déduire	SALAIRE NET à payer
	Normal	Supplémentaire	Total	Normales	Supplémentaires	Suff. in		
Vingtième du 11 au 24 février 1955								
Alabastio	80 120 16 160			3 600	2 400	3 600		12 152
Bernard	80 200 16 260			4 000	4 000	3 600		23 848
Le Gal	80 180 16 225			4 400	3 600	3 240		20 988
Morale	80 150 16 144		2	2 200	1 512	1 038	230	12 391
Robert	80 190 16 238			2 264	2 264			11 791
Bernard	80 180 16 238			3 808	3 808			18 782
Guivier	80 180 16 225			3 808	3 808			22 787
André	80 180 16 225		3	4 400	3 600	2 765	570	20 948
André	80 180 16 225			4 400	4 400	3 600		11 654
André	80 180 16 225			4 400	4 400	3 600		10 923
André	80 180 16 225			4 400	4 400	3 600		13 429
André	80 180 16 225			4 400	4 400	3 600		9 694
André	80 180 16 225			4 400	4 400	3 600		16 250
Vingtième du 25/2 au 10 mars 55								
Alabastio	80 120 16 160			3 600	2 400	3 600		11 352
Bernard	80 200 16 260			4 000	4 000	3 600		23 848
Le Gal	80 180 16 225			4 400	3 600	3 240		20 183
Morale	80 150 16 144			2 200	2 304	2 076		12 847
Robert	80 190 16 238			2 264	2 264			16 994
Bernard	80 180 16 238			3 808	3 808			17 982
Guivier	80 180 16 225			4 400	4 400	3 600		21 876
André	80 180 16 225			4 400	4 400	3 600		16 224
André	80 180 16 225			4 400	4 400	3 600		14 16
André	80 180 16 225			4 400	4 400	3 600		9 131
André	80 180 16 225			4 400	4 400	3 600		10 501
André	80 180 16 225			4 400	4 400	3 600		5 583
André	80 180 16 225			4 400	4 400	3 600		17 153

Annexe 12 : Bilans de 1956 à 1959 (en francs courants).

BILAN ACTIF	1956	1957	1958	1959
Valeurs immobilisées				
Fonds de commerce		100 000	100 000	100 000
Matériel et installations			636 137	2 110 589
Matériel roulant			4 184 264	4 094 379
Arrhes s/Matériel roulant		40 000		
Portefeuille	40 000	40 000	40 000	40 000
Cautionnements			197 000	273 000
Constructions				900 000
Valeurs d'exploitation				
Stock		5 100 000	6 685 200	7 682 735
Valeurs réalisables et disponibles				
Caisse			389 576	451 889
Banque populaire - BICS			5 040 552	3 385 846
Crédit Lyonnais	2 229	2 229	2 229	2 229
Compte-Courant Postal			927 287	1 329 089
Clients			26 415 397	27 805 087
TVA à récupérer			1 517 583	2 845 482
Débiteurs divers				450 000
Société générale				252 632
TOTAL				51 722 957

BILAN PASSIF	1956	1957	1958	1959
Capital et réserves				
Capital	6 300 000	6 300 000	6 300 000	6 300 000
Réserve légale	348 545	362 547	362 547	362 547
Réserve extra.	1 050 562	1 316 618	1 316 618	1 316 618
Résultats années précédentes				4 483 724
Amortissements		2 345 316	2 932 793	1 958 831
Provisions				
Pour taxes C.A.				3 216 600
Dettes à court terme				
Cpte courant M.G.Schneider	1 129 623	650 000	385 520	788 774
Cpte courant M.J. Schneider	300 000	800 000	800 000	1 010 000
Fournisseurs et Sous-traitants			19 661 138	20 498 245
Divers à payer	3 969 984	2 907 119	6 234 125	8 321 441
Effets à payer			488 960	556 685
Provision pour rabais		775 178		
Résultats		2 006 429	2 477 295	2 909 392

CPTÉ EXPLOITATION ET DE P.P.	1956	1957	1958	1959
Travaux et ventes	48 970 731	83 637 088	109 671 403	160 901 948
Achats				94 778 951
Stock	5 548 431	5 100 000	6 685 200	7 682 735
Bénéfice brut	8 582 417	12 704 036		67 120 532
Charges à déduire :				
Frais de personnel		19 015 195	24 902 491	52 893 100
Impôts divers				577 151
Fournitures extérieures	375 000	254 365	533 911	1 765 296
Transports et déplacements		1 187 339	1 476 055	1 179 808
Frais de gestion			3 074 953	4 143 534
Frais financiers				371 873
Dotations aux amortissements		587 477	587 477	588 078
Impôts non déductibles fiscalement				2 692 300
Bénéfice net	331 358	2 006 429	2 477 295	2 909 392
Impôts non déductibles				2 692 300
Bénéfice fiscal				5 601 692

Annexe 13 : Tableau des fiches de payes de décembre 1965.

EMPLOI	BRUT	BRUT Frs constants	NET	TOTAL NOMBRE D'HEURES	NORMALES			SUPPLEMENTAIRES									Paniers		Indemnités			Trans.	Acompt.												
					Nb.	Tx	Total	A 25 %			A 50 %			A 100 %			Nb.	Tx	Total	Nb.	Tx			Total											
								Nb.	Tx	Total	Nb.	Tx	Total	Nb.	Tx	Total									Nb.	Tx	Total								
Métreur	800	4 655	784				800																								16				
Dactylo	620	3 608	580				620																								16				
Aide comptable	740	4 306	692				740																								16				
Steno dactylo	790	4 597	739				790																								16				
Steno dactylo	790	4 597	739				790																								16				
Technicien chauffage	1 642	9 555	1 541				1 320	23	10	219	9	11	103																		16				
Conducteur de travaux	2 000	11 638	1 918				2 000																								16				
Chef du service entretien	1 250	7 274	1 158				1 250																								16				
Commis de chantier - chef de bureau	2 050	11 929	1 967				2 050																								16				
Métreur	1 390	8 088	1 295				1 200	22	9	191																					16				
Métreur	1 499	8 723	1 401				1 200	34	9	299																					16				
Technicien chauffage	1 750	10 183	1 673				1 750																								16				
Comptable chef de bureau	1 530	8 903	1 431				1 530																								16				
Commis métreur - chef de chantier	2 050	11 929	1 967				2 050																								16				
Directeur	2 450	14 257	2 358				2 450																								16				
PDG	3 200	18 621	3 095				3 200																								16				
Technicien d'exécution	2 100	12 220	1 987				2 100																								16				
Chef magasinier	1 715	9 980	1 611				1 800																								16				
Monteur	1 768	10 288	1 681				1 630				10	12	131				4	7													16				
Plombier	773	4 498	719	207	165	3	511	24	4	93	18	5	83				22	40													16	550			
Garçon	364	2 118	339	270	180	1	180	40	1	50	50	2	75				26	47													13	13	16		
Chef d'équipe	1 613	9 386	1 544	264	180	5	972	40	7	270	45	8	360							11											16				
Monteur	1 467	8 536	1 545	265	180	5	918	40	6	255	45	8	344				26	47													13	5	66	16	1 200
Plombier	1 291	7 512	1 211	215	165	5	808	24	6	147	26	7	191				20	36													20	5	98	16	
P.C. Couvreur	605	3 520	563	221	183	3	475	29	3	94	9	4	35																			16	450		
Garçon	462	2 688	430	219	182	2	364	29	3	72	8	3	24				1	2													16	250			
Chauffeur	1 189	6 919	1 110	260	180	4	738	40	5	205	40	6	246																			16	850		
P.C. Monteur	684	3 980	637	245	180	3	450	38	3	120	27	4	101				3	5													16	300			
Garçon	540	3 142	503	243	182	2	273	37	2	70	24	2	54				26	47													65	2	98	16	300
Plombier	751	4 370	699	245	180	3	504	37	4	129	28	4	117																			16	250		
Plombier	544	3 166	506	100	80	4	320	16	5	80	24	6	144																			8	200		
Manœuvre	477	2 776	444	148	118	3	354	16	4	60	14	5	63																			16	450		
Monteur	1 279	7 443	1 198	220	170	5	833	32	6	196	18	7	132																		24	5	118	16	
Monteur	1 359	7 908	1 277	283	179	4	716	38	5	192	65	6	393	7	8	56	1	2														16	700		
Garçon	295	1 717	274	265	180	1	144	40	1	40	45	1	54				26	47														16			
Monteur	1 384	8 053	1 303	259	180	5	864	40	6	240	39	7	280																			16	1 000		
Plombier	1 414	8 228	1 332	265	177	4	743	40	5	210	48	6	305				26	47													26	4	109	16	

Garçon	491	2 857	457	225	182	2	273	31	2	58	12	2	27				24	43		60	2	90	16	200
Garçon	273	1 589	254	285	179	1	143	40	1	40	66	1	79							13	1	11	16	
Chef de chantier	1892	11 010	1 803	299	176	5	950	40	7	270	83	8	672										16	
Monteur	1620	9 427	1 534	265	180	5	900	40	6	250	45	8	337				25	45		12	5	63	16	900
Monteur	1300	7 565	1 219																				16	
Plombier	1584	9 217	1 499	270	180	5	864	40	6	240	50	7	360				26	47	11	13	5	62	16	
Plombier	1490	8 670	1 406	270	191	4	840	40	6	220	39	7	257				26	47	11	26	4	114	16	
Garçon	370	2 153	344	212	183	2	274	23	2	44	6	2	13				14	25		8	2	13	16	
Monteur	1640	9 543	1 554	270	180	5	900	40	6	250	50	8	378				26	47		13	5	65	16	1 000
Plombier	1388	8 077	1 306	259	180	5	864	40	6	240	39	7	284										16	1 000
Plombier	1440	8 379	1 357	245	182	5	819	34	6	191	29	7	195				24	43	11	40	5	180	16	400
Garçon	404	2 351	376	218	178	2	267	24	2	45	16	2	36				22	40		11	2	17	16	
Garçon	516	3 003	480	234	182	2	273	34	2	64	18	2	41				25	45		63	2	94	16	400
Plombier	833	4 847	775	224	183	4	641	31	4	133	10	5	54				3	5					16	650
Chef de chantier	1767	10 282	1 680	254	182	5	983	40	7	270	32	8	259				16	29	11	40	5	216	16	
P.C. Plombier	495	2 880	461	138	128	3	384	8	4	30	2	5	9				7	13		20	3	60	16	200
P.C. Monteur	1056	6 145	983	234	182	3	546	34	4	128	18	5	81	12	6	69	25	45		62	3	187	16	
Plombier	1495	8 699	1 411	260	180	5	900	40	6	250	40	8	300				25	45					16	300
P.C. Plombier	818	4 760	762	264	180	3	450	40	3	124	45	4	169				25	45		12	3	31	16	200
Plombier	1371	7 978	1 289	248	180	5	900	40	6	250	28	8	210						11				16	
Plombier	1120	6 517	1 043	218	177	4	706	25	5	123	18	6	105				19	34		38	4	153	16	1 000
Manœuvre	716	4 166	666	160	110	4	440	24	5	120	26	6	156										12	
Manœuvre	555	3 230	516	164	110	3	330	24	4	90	30	5	135										12	
Manœuvre	679	3 951	632	170	110	4	385	24	4	105	36	5	189										12	
Plombier	1140	6 634	1 061	194	140	5	658	29	6	168	26	7	183										16	850
Monteur mazout	1859	10 818	1 770	272	180	6	1 077	40	8	296	51	9	459							1	15	15	16	600
Plombier	1495	8 699	1 412	243	182	4	801	37	6	204	24	7	158				26	47		65	4	286	16	1 000
Couvreur	1012	5 889	942	224	183	4	769	31	5	163	10	6	65				3	5	11				16	
Garçon	257	1 495	239	260	180	1	144	40	1	40	40	1	48				14	25					16	100
Monteur	1449	8 432	1 366	264	179	5	857	40	6	240	46	7	328				14	25					16	
Garçon	682	3 969	635	284	179	2	358	40	3	100	66	3	197										16	390
Plombier monteur	1204	7 006	1 256	260	180	5	810	40	6	225	40	7	270				12	22	11				16	1 100
Plombier	1935	11 260	1 845				-			-			-							10	5	53	16	1 250
Plombier	1068	6 215	995	201	164	5	787	27	6	159	11	7	76				8	14	11	4	5	19	16	1 000
Plombier	1311	7 629	1 230	250	183	4	805	39	6	215	28	7	185				24	43	11	12	4	53	16	950
Plombier	1324	7 704	1 243	235	180	5	846	34	6	197	22	7	151				9	16	11	23	5	106	16	1 000
Couvreur	1029	5 988	958	266	182	3	546	40	4	150	44	5	198				26	47	11	26	3	78	16	650
Garçon	500	2 910	465																				16	
Garçon	208	1 210	193	240	180	1	144	40	1	40	20	1	24										16	
Plombier	1215	7 070	1 136	193	151	5	680	29	6	163	13	7	88				21	38	11	53	5	236	16	200
P.C. Monteur	804	4 678	748	251	180	3	522	40	4	145	32	4	137										16	
Plombier	1561	9 083	1 477	236	182	5	874	36	6	216	18	7	130				24	43	11	60	5	288	16	1 100
Plombier	1551	9 025	1 467	267	180	5	864	40	6	240	47	7	338				26	47		13	5	62	16	850
P.C. Plombier	792	4 609	738	249	180	3	468	37	3	119	33	4	129				25	45		13	3	33	16	

Plombier	1563	9 095	1 479	267	180	5	864	39	6	234	48	7	346				26	47	11	13	5	62	16	1050
	1485	8 641	1 402	245	191	5	860	23	6	127	23	7	152				26	47		55	5	248	16	800
	258	1 501	240	245	180	1	144	38	1	38	28	1	34				24	43					16	
	1128	6 564	1 050	225	183	5	860	33	6	194	9	7	63						11				16	1100
	809	4 708	769	258	180	3	486	40	3	135	38	4	154				11	20		6	3	15	16	
	582	3 387	541	170	110	3	330	24	4	90	36	5	162										12	
	1521	8 851	1 438	236	181	5	866	29	6	174	27	7	191				22	40	11	50	5	240	16	300
	1370	7 972	1 288	248	179	5	893	35	6	219	35	8	259										16	650
	1577	9 177	1 492	260	180	5	972	40	7	270	40	8	324						11				16	
	Garçon	355	2 066	330	194	140	2	217	27	2	52	28	2	64				12	22					16
Chef de chantier	1689	9 828	1 603	260	180	5	972	40	7	270	40	8	324				25	45	11	13	5	68	16	100
	1180	6 866	1 101	245	179	4	787	39	6	215	27	7	178										16	450
	1536	8 938	1 451	270	180	5	900	40	6	250	50	8	375						11				16	1050
	986	5 738	918	237	179	4	680	29	5	135	30	6	171										16	200
	1143	6 651	1 065	222	182	5	874	29	6	174	12	7	83			1	2	11					16	800
	407	2 368	379	209	160	2	288	32	2	72	18	3	47										16	
	673	3 916	626	234	182	2	364	34	3	85	18	3	54			25	45						16	300
	791	4 603	736	267	179	3	446	40	3	125	49	4	184			14	25						16	
	923	5 371	859	272	182	3	546	40	4	150	51	5	227										16	750
	589	3 427	548	230	182	2	382	35	3	91	14	3	43			26	47		13	2	27	16		
Chef d'atelier de fabrication	1605	9 339	1 520	270	180	5	882	40	6	245	50	7	368				26	47					16	
	1649	9 596	1 563	243	18	5	86	37	6	222	24	7	173				26	47	22	65	5	312	16	1000
	1949	11 341	1 856	294	178	6	1 015	40	7	285	76	9	650										16	
	580	3 375	540	170	150	3	450	16	4	60	4	5	18			16	29		8	3	24	16		
	1421	8 269	1 339	257	180	5	864	33	6	195	45	7	320			10	18		5	5	24	16	800	
	1408	8 193	1 325	278	179	4	788	40	6	220	59	7	389					11					16	
	1159	6 744	1 081	250	182	4	637	40	4	175	28	5	147			19	34		48	4	166	16		
	952	5 540	886	224	182	4	728	31	5	153	12	6	72									16	800	
	1616	9 404	1 531	265	179	5	877	40	6	245	46	7	338			22	40	11	22	5	105	16	1100	
	581	3 381	541	232	182	2	346	34	2	72	16	3	46			18	32						16	
Plombier	1064	6 191	991	246	177	4	620	37	4	162	32	5	168			20	36		23	4	79	16	400	
	1498	8 717	1 414	270	180	5	864	40	6	240	50	7	360			13	23	11				16	250	
	1312	7 635	1 231	222	140	5	672	32	6	192	50	7	360			21	38		11	5	50	16	1050	
	1713	9 968	1 626	268	178	6	979	39	7	268	51	8	421			10	18		5	6	28	16		
	309	1 798	287	227	181	1	217	34	2	51	12	2	22			9	16		3	1	3	16	100	
	1232	7 169	1 153	222	183	5	897	30	6	184	9	7	66			15	27	11	10	5	48	16	1000	
	1292	7 518	1 212	237	182	4	728	37	5	185	18	6	108			23	41		58	4	230	16		
	1277	7 431	1197	162	129	5	671	21	7	137	12	8	94			18	32	11	45	5	234	16		
	492	2 863	458	150	110	3	330	24	4	90	16	5	72									16		
	546	3177	508	267	177	2	301	34	2	71	57	3	145			16	29						16	200
Couvreur	1397	8129	1315	229	182	5	946	35	7	224	13	8	101			26	47		11	13	5	68	16	
	2041	11877	1950	243	182	6	1019	37	7	259	24	8	202			27	49	11	68	6	378	16	1600	
	981	5708	914	210	179	4	662	22	5	102	9	6	50			16	29		38	4	139	16	750	

P.C. Monteur	639	3 718	595	259	178	2	374	32	3	84	50	3	156											
	801	4 661	746	280	179	3	448	40	3	125	61	4	229											
	1302	7576	1221	246	180	5	810	40	6	222	28	7	189											
	1027	5976	956	214	182	3	473	30	3	98	2	4	8											
P.C. Monteur	1331	7745	1250	247	180	5	810	37	6	208	30	7	203											
	1446	8414	1363	232	182	5	892	34	6	208	17	7	121											
Plombier	415	2415	387	199	170	2	340	25	3	63	4	3	12											
	1748	10172	1661	277	177	5	956	40	7	270	61	8	490											
P.C. Couvreur	683	3974	636	248	182	2	400	37	3	102	30	3	97											
	463	2694	432	180	147	2	265	21	2	47	12	3	32											
Garçon	1523	8862	1439	267	178	5	888	40	6	250	50	8	375											
	589	3427	548	260	180	2	324	40	2	90	40	3	108											
P.C. Plombier	771	4486	718	252	180	3	450	40	3	124	33	4	122											
	1842	10719	1754	270	180	6	1008	40	7	280	51	8	424											
Chef de chantier	536	3119	499	240	180	2	324	32	2	72	28	3	76											
Garçon																								
Médiane	1224	7120	1156	247	180	4	787	37	6	171	29	6	152											
	208	1210	193	138	18	1	86	8	1	30	2	1	8											
Minimum	3200	18621	3095	299	191	6	3200	40	10	299	83	12	672											
Maximum																								

Annexe 14 : Fiches d'embauches de 1972.

Entrée	Sortie	Adresse	Naissance	Dép.	Nationalité	Profession	Précédent employeur	Date de débauche	Emploi tenu
14.12.72	10.01.73	Corbeil	1956	Essonne	Française	Couvreur	Labo-express service	13.11.72	manutentionnaire
13.12.72		Viry	1955	Essonne	Française	Couvreur	Mme Ducret	09.1972	peintre
11.12.72		Corbeil	1941	Basses Pyr.	Française	Monteur	Vinot out	4.10.72	monteur
6.12.72		Grigny	1951	Essonne	Française	Couvreur	Schneider		
5.12.72		Ris Orangis	1945	Algérie	Française	Plombier	Mandleur et Dableau	4.12.72	plombier
27.11.72	1.12.72	Viry	1955	Essonne	Française	Couvreur	FIAT		tôlier
13.11.72		Viry	1956	Essonne	Française	Couvreur	Neptune	07.1972	cableur
13.11.72	8.12.72	Grigny	1954	Essonne	Française	Couvreur	Pier Imports	31.08.72	manutentionnaire
9.11.72		Viry	1952	Essonne	Française	Secrétaire-dactylo	Cusine et confort moderne	31.10.72	secrétaire dactylo
9.11.72	13.12.72	Grigny	1943	Calvados	Française	Plombier	Haudry	9.6.72	
6.11.72		Quincy	1946	Essonne	Française	Technicien exécution	Lechere et cie	28.10.72	technicien exécution
6.11.72		Viry	1955	Deux-Sèvres	Française	service construction	Mr Picco	2.11.72	manœuvre
30.10.72		Evry	1949	93	Française	Sténo-dactylo	C.A.P.E.S.	31.07.72	sténo-dactylo stand.
23.10.72		Vigneux	1948	94	Française	Monteur en chauffage	Batimarot	18.10.72	monteur OHQ
23.10.72	28.10.72	Grigny	1946	55	Française	Secrétaire	Thomann		
23.10.72		Morsang	1955	Essonne	Française	Couvreur	CES Jean Zay		
16.10.72		Ris Orangis	1920	Vienne	Française	Secrétaire	Sté Tube et Proision	24.04.72	caissière-comptable
16.10.72		Brétigny	1949	Essonne	Française	Electro mazoutier	Maudry	12.10.72	électro mazoutier
9.10.72		Draveil	1940	Sétif	Algérienne	Plombier	Maçonnerie parisienne		Pensionné, AT
9.10.72		Juvisy	1955	Essonne	Française	Monteur en chauffage	Sininge	3.10.72	Comp. Déb. Chauffage central
3.10.72	13.10.72	Morsang	1952	75	Française	Sténo-dactylo	CLAL	1.07.68	Sténo dactylo
2.10.72	3.10.72	Orsay	1947	75		Monteur en chauffage			
2.10.72					Portugaise				
27.09.72		Ris Orangis	1955	74	Française	Dactylographe	Pampe	20.06.72	Dactylographe
26.09.72	2.10.72	Grigny	1951	El Assuam	Française	Manœuvre			

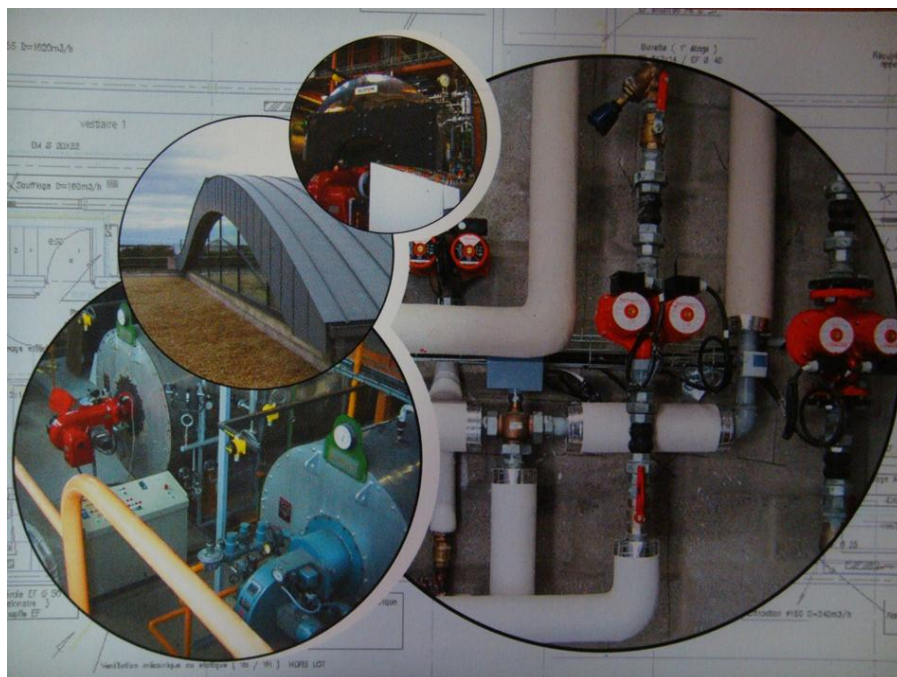
25.09.72		Viry	1943	Portugal	Portugaise	Plombier			
20.09.72	5.10.72	Athis Mons	1949	Essonne	Française	Plombier	Doche	31.08.72	plombier monteur
12.09.72		Viry	1952	34	Française	Soudeur	Percevault	6.09.72	entretien
18.09.72		Savigny sur Orge	1924	Essonne	Française		C.P.T.D.	17.09.72	Surveillant de chauffe
18.09.72	21.09.72	Morsang	1954	75	Française	Plombier	SICEM	31.08.72	Plombier, monteur chauffage
15.09.72	7.10.72	Viry	1956	Essonne	Française	Couvreur	CES Alphone Daudet	05.1972	
15.09.72		Juvisy	1936	Portugal	Portugaise	Couvreur	Sté Gaillard Huteau	31.05.72	manœuvre
13.09.12		Athis Mons	1947	Essonne	Française	Standardiste dactylo			
6.09.72		Savigny sur Orge	1948	78	Française	Plombier, monteur	SOBAL	5.09.72	monteur chauffage
12.09.72		Viry	1953	13	Française	Soudeur	Percevault	6.09.72	entretien
12.09.72		Athis Mons	1942	Algérie	Algérienne	Aide monteur	Industrie de chauffage	1.06.72	aide monteur OS2
8.09.72		Athis Mons	1952	94	Française	Plombier chauffage	ROSPART	7.09.72	
7.09.72		Massy	1955	92	Française				
6.09.72		Villeneuve le Roi	1954	Espagne	Française	plombier	Ets Dubois		petit compagnon plombier
6.09.72		Morsang	1952	Essonne	Française	Plombier	SANCHIS Pierre	11.1971	aide plombier
4.09.72		Viry	1956	28	Française				
4.09.72		Athis Mons	1944	Rhône	Française	Coupeur maroquinerie	Sté Solia	1.09.72	coupeur maroquinerie
4.09.72	19.10.72	Villeneuve le Roi	1940	87	Française	plombier monteur			
2.09.72		Massy	1950	78	Française	installateur sanitaire			
30.08.72	21.09.72	Athis Mons	1953	75	Française	manœuvre	Euro marché		homme de ménage
		Athis Mons	1949	75	Française	Monteur en chauffage	SOBAL	28.07.72	monteur chauffage
30.08.72			1953	Tunisie	Française		Formation pour adultes	27.06.72	plomberie-zinguerie
28.08.72	3.01.73	Ris Orangis	1941	Essonne	Française	plombier	Ets Demonge Jean	21.07.72	compagnon plombier
28.08.72		Viry	1953	Haute Garon.	Française	Aide petit compagnon	Usine Neptune	23.07.72	
25.08.72	16.09.72	Athis Mons	1928	8	Française	monteur soudeur	SOBAL	27.07.72	monteur soudeur en chauffage
9.08.72	6.09.72	Grigny	1934	Espagne	Espagnole	plombier	stocks sanitaires		
26.07.72		Draveil	1935	24	Française	Standardiste dactylo			

22.08.72		Vigneux	1929	75	Française	plombier	MIKAELIAN	13.07.72	plombier
22.08.72		Grigny	1950	Essonne	Française	plombier monteur			
21.08.72		Corbeil	1946		Française	aide plombier	Sté NOEL frères		aide plombier
21.08.72		Morsang	1953	75	Française	plombier	Pillet	11.08.72	plombier
17.08.72		Vill. St George	1949	Algérie	Algérienne	manœuvre	Dumont-Besson	11.08.72	manœuvre
16.08.72	18.08.72	Viry	1951	75	Française	tolier soudeur	Muller et Frères		tolier soudeur
16.08.72		Grigny	1950	Essonne	Française		Entreprise Jean	28.06.72	monteur en plafond
16.08.72		La Norville	1950	Essonne	Française	plombier		4.08.72	entretien
16.08.72		Athis Mons	1943	Loire Atlant.	Française		Rapid Gaz		
9.08.72	29.09.72	Morsang	1942	44	Française	plombier	FULKS		plombier
9.08.72		Grigny	1934	Espagne	Espagnole	plombier	FULKS	30.07.72	compagnon plombier
8.08.72		Juvisy	1926	Portugal	Portugaise	manœuvre	Chevassus		
7.08.72		Ste Geneviève	1930	2	Française	plombier	Entreprise Rouf		
7.08.72		Savigny sur Orge	1936	75	Française	Monteur en chauffage	CHAUHEIL Jean	4.08.72	monteur en chauffage
7.08.72		Athis Mons	1939	Sétif	Algérienne	manœuvre	TECLIMIT industrielle	5.10.62	Ouvrier spécialisé
7.08.72		Viry	1941	Portugal	Portugaise	PC plombier	A.I.D.E.	2.08.72	P.C.
2.08.72		Morsang	1956	75	Française	aide			
1.08.72		Juvisy	1917	Algérie	Française	soudeur	Laurent et Cie		soudeur
1.08.72		Savigny sur Orge	1953	93	Française	Monteur en chauffage	Maudry et Cie	21.07.72	monteur en chauffage
1.08.72		Viry	1955	Essonne	Française	aide couvreur	M. Moreau	27.05.72	aide couvreur
31.07.72		Viry	1951	28	Française				
		Grigny	1949	Tunisie	Française	Soudeur	T.P.L.V.		magasinier
24.7.72		Corbeil	1947		Mauricienne	Manœuvre	M. Le Mener	23.07.72	plongeur
24.7.72			1953	Essonne	Française		AIDE	26.05.72	manutentionnaire
19.07.72		Draveil	1930	Sétif	Algérienne		Hubert CEBRON	10.06.72	aide monteur en chauffage
		Viry	1956	Val d'Oise	Française		Education nationale		
17.07.72		Viry	1956	Essonne	Française	garçon			
10.07.72		Corbeil	1947		Mauricienne	Soudeur	A son compte		tolier, soudeur auto et arc

6.07.72		Paris	1943		Algérienne	Manœuvre			
10.07.72		Grigny	1953	Seine	Française	aide monteur	INNO	26.06.72	L.S.
5.07.72		Grigny	1946	Silésie	Allemande	couvreur plombier	ENP Moreau	29.06.72	couvreur
3.07.72		Massy	1954	75	Française	plombier			
3.07.72		Athis Mons	1939	Algérie	Algérienne	Manœuvre	STEFAL S.A.	12.06.72	Monteur OS1
3.07.72		La Ville du Bois	1951	75	Française	plombier	Normand	30.06.72	inst. Sanitaire compagnon
29.06.72		Chevilly	1954		Portugaise	Manœuvre			
28.06.72		Grigny	1942		Algérienne	monteur	CHAUMEIL	09.1968	
26.06.72		Grigny	1952	Essonne	Française	Manœuvre	M. Ducros Supemec S.A.	14.06.72	ouvrier perceur OP2
26.06.72		Morsang	1931	57	Française	plombier	E.T.S.	23.06.72	plombier
26.06.72		Viry	1956	Essonne	Française	couvreur	Ecole apprentissage		
19.06.72	23.06.72	Corbeil	1950	Essonne	Française	plombier			
15.06.72		Vill. St George	1939		Algérienne	couvreur	Ets Infante et Alda	29.02.72	calorifugeur
14.06.72		Morsang	1953	Espagne	Espagnole	couvreur	S.A. BIANCHINA	20.03.72	manœuvre
15.06.72		Paray Vieille Poste	1950	Pas de Calais	Française	Monteur en chauffage	DEVARS Naudo	26.05.71	soudeur
12.06.72		Paris	1932	Algérie	Algérienne	couvreur	Sté Drappier et Fils	9.06.72	couvreur C3
12.06.72		Grigny	1952	Essonne	Française	monteur chauffage	Militaire		
12.06.72			1947	Espagne	Espagnole	chauffagiste	Fortini Tobia	09.1971	
10.06.72		Vill. St George	1937	Algérie	Algérienne	manœuvre	Pradeau et Morin		
9.06.72		Corbeil	1952	Essonne	Française				
8.05.72		Montreuil	1943	44	Française	dépanneur chaudières	Rapid-Gaz	30.04.72	dépanneur en chaudières
5.06.72		Ris Orangis	1948		Française	plombier	SARL CREA	21.05.71	petit compagnon plombier
5.06.72		Savigny sur Orge	1935	9	Française	plombier	Ets Chevallier	3.05.72	plombier chauffagiste
5.06.72		Grigny	1949	88	Française	Plombier chauffage	M. Pinot	31.05.72	plombier chauffagiste
5.06.72		Vill. St George	1937		Algérienne	Manœuvre			
1.06.72		Paray Vieille Poste	1950	22	Française	monteur soudeur	Mapri	28.05.72	monteur soudeur
31.05.72		Corbeil	1927	Algérie	Algérienne	Manœuvre	Moisant Laurent Savey	11.08.71	manœuvre

29.05.72	30.05.72	Villemoisson	1953	Essonne	Française	plombier	Jacques Geai	24.04.72	plombier
29.05.72		Viry	1956	Essonne	Française	chauffagiste	Meubles TV	24.03.72	
29.05.72		Viry	1955	Essonne	Française	couvreur	Cottin-Jouanneau	08.1971	poseur revêtement sol
25.05.72	27.05.72	Ballancourt	1948	86	Française	plombier	Renaud S.A.		plombier C3
23.05.72		Ris Orangis	1946	14	Française	plombier	Cersot er Bardanouve	17.05.72	Plombier OHQ
17.05.72		Corbeil		Essonne	Française	Plombier	Ets Maudry et frères	05.1972	plombier
17.05.72		Corbeil	1951	Sétif	Algérienne	plombier	Et. Daniel Chapuzet	15.05.72	comp. Plombier, chauffagiste
17.05.72	26.05.72	Grigny	1934	75	Française	plombier	M. Leagaux	12.05.72	plombier convoyeur
16.05.72		Arpajon	1923	Essonne	Française	Plomb. Couv. Chauff.	Balency	8.05.72	
15.05.72		Charenton	1950	Essonne	Française	technicien plomberie	Ets Pierre Blanc	30.04.72	petit commis de ville
8.05.72			1931	Portugal	Portugaise	plombier			
17.04.72		Yerres	1945	94	Française	technicien chauffage	SNCI	12.04.72	technicien chauffage
13.04.72	24.04.72	Morsang	1950	Essonne	Française	couvreur	M. Moreau	4.04.72	petit compagnon couvreur
20.03.72		Ris Orangis	1952	Maroc	Française				
		Vigneux	1948	94	Française	monteur dépanneur	Matherm		monteur dépanneur
14.02.72	14.04.72	Morsang	1951	Essonne	Française	Dactylographe	Sté Pil et Geoffray	17.09.71	dactylo service "sinistres"
7.02.72	24.05.72	Viry	1937	Tunisie	Française	électricien			
7.02.72	10.03.72	Brétigny	1947	Algérie	Française	dépanneur mazoutier	Finatherm	4.02.72	Monteur mazoutier

Annexe 15 : Carte postale de Schneider et Cie : éléments préfabriqués.



SCHNEIDER & CIE - SCHNEIDER & CIE

10	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Dixième coupon	10	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Dixième coupon
9	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Neuvième coupon	9	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Neuvième coupon
8	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Huitième coupon	8	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Huitième coupon
7	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Septième coupon	7	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Septième coupon
6	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Sixième coupon	6	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Sixième coupon
5	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Cinquième coupon	5	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Cinquième coupon
4	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Quatrième coupon	4	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Quatrième coupon
3	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Troisième coupon	3	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Troisième coupon
2	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Deuxième coupon	2	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Deuxième coupon
20	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Vingtième coupon	20	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Vingtième coupon
19	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Dix-neuvième coupon	19	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Dix-neuvième coupon
18	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Dix-huitième coupon	18	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Dix-huitième coupon
17	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Dix-septième coupon	17	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Dix-septième coupon
16	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Seizième coupon	16	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Seizième coupon
15	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Quinzième coupon	15	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Quinzième coupon
14	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Quatorzième coupon	14	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Quatorzième coupon
13	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Treizième coupon	13	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Treizième coupon
12	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Douzième coupon	12	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Douzième coupon
11	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Onzième coupon	11	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Onzième coupon
30	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Trentième coupon	30	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Trentième coupon
29	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Vingt-neuvième coupon	29	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Vingt-neuvième coupon
28	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Vingt-huitième coupon	28	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Vingt-huitième coupon
27	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Vingt-septième coupon	27	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Vingt-septième coupon
26	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Vingt-sixième coupon	26	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Vingt-sixième coupon
25	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Vingt-cinquième coupon	25	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Vingt-cinquième coupon
24	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Vingt-quatrième coupon	24	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Vingt-quatrième coupon
23	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Vingt-troisième coupon	23	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Vingt-troisième coupon
22	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Vingt-deuxième coupon	22	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Vingt-deuxième coupon
21	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Vingt et unième coupon	21	SCHNEIDER & C ^{ie} SOCIÉTÉ ANONYME Vingt et unième coupon

SCHNEIDER & C^{ie}

SOCIÉTÉ ANONYME AU CAPITAL DE 100.000 FRANCS
divisé en 1.000 actions de 100 Francs chacune, entièrement libérées

SIÈGE SOCIAL à VIRY-CHATILLON (Seine-et-Marne)
3, Rue Pasteur
Régistre du Commerce Cote 54 B 80

ACTION

DE

CENT FRANCS

AU PORTEUR
ENTIÈREMENT LIBÉRÉE

N^o 000.927

LE PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL

Wassier

UN ADMINISTRATEUR

Schneider

Annexe 17 : Nombre d'accidents du travail, par mois et par année, de 1979 à 2009.

	JANV.	FEV.	MARS	AVR.	MAI	JUIN	JUILL.	AOUT	SEPT.	OCT.	NOV.	DEC.
1979	7	5	8	4	3	8	7	3	5	9	10	8
1980												
1981	5	3	6	5	4	7	4	2	6	4	9	4
1982												
1983	4	2	7	3	3	7	4	2	8	6	5	6
1984												
1985	2	9	5	4	5	5	5	2	3	4	4	5
1986												
1987												
1988	11	4	4	6	3	6	8	1	5	3	2	6
1989	4	6	5	8	2	8	3	3	2	8	6	7
1990	6	3	2	7	5	6	7	6	3	14	8	10
1991	1	5	7	5	11		6	0	3	6	5	4
1992												
1993	7	3	6	11	1	8	5	2	5	5	3	5
1994	1	3	5	4	5	13	3	1	2	2	6	1
1995	3	6	6	4	3	6	7	4	8	1	1	3
1996												
1997												
1998												
1999												
2000	1	6	4	2	4	4	4	3	6	6	5	6
2001	2	3	4	4	2	3	0	0		2	3	0
2002	3		1	3	2	1	3	4	2	4	7	4
2003	2	5	1	3	2	6	9	4	5	5	5	5
2004	3	6	7	3	2	5	6	2	5	2	3	3
2005	3	3	1	0	2	0	1	3	5	3	3	2
2006	6	1	1	5	3		0	3	3	4	2	2
2007	4	2	1	1	3	5	6	2	3	4	1	8
2008	2	3	6	4	2	0	4	5	2	2		3
2009	3	2	1	2	2		0	0	3	3	4	
Moyenne :	3,81	4,00	4,19	4,19	3,29	5,44	4,38	2,48	4,20	4,62	4,60	4,60

04/02/00

1999

RESULTATS ENTREPRISE

	COS	COU	AGE	ENT	ELC	CUMUL	F. GX.	CUMUL STE
JANVIER	100 680	-73 360	101 700	213 746	-43 432	299 334	-379 903	-80 569
cumul	100 680	-73 360	101 700	213 746	-43 432	299 334	-379 903	-80 569
FEVRIER	-5 378	8 846	97 997	-36 660	9 689	74 494	-271 657	-197 163
cumul	95 302	-64 514	199 697	177 086	-33 743	373 828	-651 560	-277 732
MARS	376 445	289 610	-135 814	236 647	-26 394	740 494	-464 455	276 039
cumul	471 747	225 096	63 883	413 733	-60 137	1 114 322	-1 116 015	-1 693
AVRIL	-135 710	221 908	621 200	186 096	20 793	914 287	-225 012	689 275
cumul	336 037	447 004	685 083	599 829	-39 344	2 028 609	-1 341 027	687 582
MAI	121 650	26 150	28 946	155 270	7 048	339 064	-345 533	-6 469
cumul	457 687	473 154	714 029	755 099	-32 296	2 367 673	-1 686 560	681 113
JUIN	97 901	742 654	288 410	-62 604	56 454	1 122 815	-636 089	486 726
cumul	555 588	1 215 808	1 002 439	692 495	24 158	3 490 488	-2 322 649	1 167 839
JUILLET	331 434	-78 455	-72 782	-35 264	46 676	191 609	-441 982	-250 373
cumul	887 022	1 137 353	929 657	657 231	70 834	3 682 097	-2 764 631	917 466
AOUT	-61 092	-541 216	206 009	250 331	124 328	-21 640	-178 793	-200 433
cumul	825 930	596 137	1 135 666	907 562	195 162	3 660 457	-2 943 424	717 033
SEPTEMBRE	-177 806	-332 248	272 719	-154 421	136 341	-255 415	-282 649	-538 064
cumul	648 124	263 889	1 408 385	753 141	331 503	3 405 042	-3 226 073	178 969
OCTOBRE	99 140	-53 249	154 493	253 339	79 590	533 313	-437 967	95 346
cumul	747 264	210 640	1 562 878	1 006 480	411 093	3 938 355	-3 664 040	274 315
NOVEMBRE	-239 723	242 558	170 751	65 446	30 680	269 712	-221 256	48 456
cumul	507 541	453 198	1 733 629	1 071 926	441 773	4 208 067	-3 885 296	322 771
DECEMBRE	-888 738	635 949	-32 207	-41 169	-8 988	-335 153	-540 505	-875 658
cumul	-381 197	1 089 147	1 701 422	1 030 757	432 785	3 872 914	-4 425 801	-552 887

2000

RESULTATS ENTREPRISE

	COS	COU	AGE	ENT	ELC	CUMUL	F.GX.	CUMUL STE
JANV.	807 513	1 047 133	444 469	151 042	-36 559	2 413 598	-256 106	2 157 492
cumu.	807 513	1 047 133	444 469	151 042	-36 559	2 413 598	-256 106	2 157 492
FEVR.	46 139	-15 894	236 674	28 761	11 304	306 984	-132 805	174 179
cumu.	853 652	1 031 239	681 143	179 803	-25 255	2 720 582	-388 911	2 331 671
MARS	90 229	48 821	285 247	89 676	-128 884	385 089	-396 544	-11 455
cumu.	943 881	1 080 060	966 390	269 479	-154 139	3 105 671	-785 455	2 320 216
AVRIL	704 588	160 641	118 210	270 120	21 204	1 274 763	-315 017	959 746
cumu.	1 648 469	1 240 701	1 084 600	539 599	-132 935	4 380 434	-1 100 472	3 279 962
MAI	-54 906	744 107	167 946	83 081	21 958	962 186	-285 554	676 632
cumu.	1 593 563	1 984 808	1 252 546	622 680	-110 977	5 342 620	-1 386 026	3 956 594
JUIN	6 632	90 272	326 658	4 872	15 732	444 166	-734 890	-290 724
cumu.	1 600 195	2 075 080	1 579 204	627 552	-95 245	5 786 786	-2 120 916	3 665 870
JUILLE	437 001	-62 699	229 213	-49 032	103 686	658 169	-180 873	477 296
cumu.	2 037 196	2 012 381	1 808 417	578 520	8 441	6 444 955	-2 301 789	4 143 166
AOUT	117 271	343 144	-624 316	19 418	53 383	-91 100	-40 306	-131 406
cumu.	2 154 467	2 355 525	1 184 101	597 938	61 824	6 353 855	-2 342 095	4 011 760
SEPT	-734 761	83 277	1 309 617	115 366	-42 200	731 299	-379 839	351 460
cumu.	1 419 706	2 438 802	2 493 718	713 304	19 624	7 085 154	-2 721 934	4 363 220
OCT	-297 682	50 118	-69 882	492 066	36 634	211 254	-399 095	-187 841
cumu.	1 122 024	2 488 920	2 423 836	1 205 370	56 258	7 296 408	-3 121 029	4 175 379
NOV	-71 865	594 970	757 699	81 539	67 811	1 430 154	-253 422	1 176 732
cumu.	1 050 159	3 083 890	3 181 535	1 286 909	124 069	8 726 562	-3 374 451	5 352 111
DEC	-17 462	-461 757	-113 238	366 316	119 074	-107 067	-905 332	-1 012 399
cumu.	1 032 697	2 622 133	3 068 297	1 653 225	243 143	8 619 495	-4 279 783	4 339 712

Annexe 19 : Coefficient de transformation du franc d'une année, en franc ou en euro d'une autre année. Déflation par l'indice général des prix à la consommation. Source : Insee.

1 F de l'année	vaut en F 1990	1 F de l'année	vaut en F 1990	vaut en euros 2009	1 euro de l'année	vaut en euros 2009
1940	1,766	1960*	7,000	1,47621	2002	1,127
1941	1,503	1961	6,776	1,42899	2003	1,104
1942	1,250	1962	6,465	1,36338	2004	1,081
1943	1,007	1963	6,169	1,30099	2005	1,061
1944	0,824	1964	5,964	1,25774	2006	1,044
1945	0,555	1965	5,819	1,22715	2007	1,029
1946	0,364	1966	5,667	1,19495	2008	1,001
1947	0,244	1967	5,516	1,16325	2009	1,000
1948	0,154	1968	5,278	1,11302		
1949	0,136	1969	4,958	1,04555		
1950	0,123	1970	4,712	0,99373		
1951	0,106	1971	4,459	0,94035		
1952	0,095	1972	4,201	0,88584		
1953	0,096	1973	3,846	0,81110		
1954	0,096	1974	3,382	0,71319		
1955	0,095	1975	3,026	0,63811		
1956	0,091	1976	2,761	0,58213		
1957	0,089	1977	2,524	0,53227		
1958	0,077	1978	2,314	0,48803		
1959	0,073	1979	2,090	0,44063		
		1980	1,840	0,38804		
		1981	1,623	0,34216		
		1982	1,451	0,30601		
		1983	1,324	0,27915		
		1984	1,232	0,25990		
		1985	1,165	0,24558		
		1986	1,134	0,23922		
		1987	1,100	0,23193		
		1988	1,071	0,22585		
		1989	1,034	0,21798		
		1990	1,000	0,21088		
		1991	0,969	0,20433		
		1992	0,947	0,19960		
		1993	0,927	0,19553		
		1994	0,912	0,19233		
		1995	0,897	0,18905		
		1996	0,879	0,18540		
		1997	0,869	0,18315		
		1998	0,863	0,18189		
		1999	0,858	0,18098		
		2000	0,844	0,17797		
		2001	0,830	0,17506		