



PAR TRISTAN GASTON-BRETON

# Gérard et Anton Philips

---

Qui le sait ? Gérard Philips, le fondateur du géant de l'électronique qui, aujourd'hui encore, porte son nom, et son frère Anton, qui joua un rôle décisif dans le développement de l'entreprise, étaient apparentés à Karl Marx, le théoricien du matérialisme historique et de la lutte des classes et par ailleurs cousin de leur père, un prospère banquier de Zalthommel, aux Pays-Bas ! Mort en 1881, huit ans avant la création de Philips, le philosophe ne connut par l'entreprise des frères Philips dont il se fût peut-être inspiré. Quant à Gérard et Anton, gageons qu'ils étaient loin de partager les conclusions de leur prestigieux parent...

Fondée en 1891 à Eindhoven, la société Philips naît à un moment clé de l'histoire de l'électricité. Depuis une dizaine d'années en effet, les applications de la nouvelle énergie se multiplient, bouleversant la vie quotidienne des particuliers et révolutionnant les

modes d'exploitation des entreprises. L'heure est à la mise au point des premières centrales, des dynamos, des générateurs et des turbines mais aussi des tramways électriques et des lampes à incandescence, inventées en 1879. Un monde en plein essor et qui fascine très tôt Gérard Philips. Né en 1858, celui-ci appartient à la bonne bourgeoisie hollandaise. Son père, Frederik - le cousin de Karl Marx - est non seulement un banquier respecté de Zalthommel mais aussi un négociant actif en café et tabac. Admis à l'Ecole Polytechnique de Delft en 1876, Gérard en sort quatre ans plus tard avec un diplôme d'ingénieur civil et une spécialisation en mécanique. Après un début de carrière aux Pays-Bas dans la construction navale, il est recruté par un important chantier naval de Glasgow, en Ecosse. C'est là devait-il raconter plus tard, au spectacle des transatlantiques illuminés par des ampoules élec-



triques, qu'il découvre véritablement la nouvelle énergie dont il pressent les développements futurs. Au point d'abandonner une situation professionnelle prometteuse et de s'inscrire à l'Université de Glasgow pour y suivre les cours d'électricité. Nous sommes en 1885. Un an plus tard, son diplôme en poche, il se voit offrir un poste d'enseignant-chercheur au département Philosophie Naturelle de l'Université qui travaille sur les applications nouvelles de l'électricité. Un an encore et, en 1887, il rejoint, à Londres, l'Anglo-American Brush Electric Light Corporation, l'un des principaux fabricants mondiaux de matériels électriques. Faute d'avoir pu convaincre sa hiérarchie d'ouvrir une filiale aux Pays-Bas dont il prendrait lui-même la direction, il quitte l'Anglo-American en 1890 et se fait embaucher à Berlin par son concurrent, la German AEG, qui l'envoie rapidement à Amsterdam créer son bureau de représentation. C'est à ce moment, fort de l'expérience acquise au sein de grands groupes du secteur électrique et convaincu que l'électricité a devant elle un immense avenir, qu'il décide de se lancer dans la fabrication de lampes électriques et, pour cela, de créer sa propre entreprise.

C'est ainsi que voit le jour, le 15 mai 1891, Philips & Company

dont le capital a été entièrement apporté par son père Frederik. Installée dans une petite usine d'Eindhoven dont Frederik a également financé l'acquisition, elle produit des lampes à incandescence à filament de carbone. Tandis que Gérard, ingénieur dans l'âme, se concentre sur les produits, son père Frederik s'occupe des finances. Et de ce côté-là, le banquier-négociant a beaucoup de soucis à se faire ! Tout à leur projet, les deux hommes ont en effet oublié un détail d'importance : la concurrence. En ce début des années 1890, le marché mondial des ampoules électriques est aux mains de trois grands groupes : l'American Edison Light Company, la British Swan Electric Light Company et la firme allemande AEG. Nées entre la fin des années 1879 et le début des années 1880, il s'agit de véritables multinationales dont les produits s'exportent dans de nombreux pays. Rien qu'aux Pays-Bas, il existe cinq usines de lampes électriques ! En clair, le marché est déjà passablement encombré. Avec sa production très limitée réalisée par une poignée d'ouvriers, la petite société Philips n'a pas les moyens de lutter contre ces géants. Pas plus qu'elle ne peut faire baisser les prix des lampes électriques, l'un des objectifs de Gérard et de Frederik Philips. L'entreprise,



dès lors, est condamnée à péricliter. En 1892 et 1893, elle affiche des pertes très élevées. Pour Gérard, la potion est amère. Quant à Frederik, il craint de laisser dans l'affaire une bonne partie de sa fortune. En 1894, découragés, les deux hommes décident d'un commun accord de mettre leur entreprise en vente...

Hasard de l'histoire... C'est parce qu'aucune des propositions de reprise qui leur sont faites ne leur convient - les offres portent sur des montants ridiculement bas qui ne couvrent même pas les investissements effectués depuis 1891 ! - que Gérard et Frederik prennent finalement le parti de conserver l'entreprise. Ou plutôt Gérard seul. Inquiet de la tournure que prennent certaines de ses affaires financières et commerciales, son père est en effet contraint de se retirer de la gestion quotidienne de la société. Pour Gérard, l'heure des choix a sonné. Passionné par les produits et par la technique, il a compris qu'il n'avait pas l'âme d'un entrepreneur. Lucide, il sait également qu'il a commis une faute majeure en négligeant totalement le commercial pour lequel il n'a aucun goût. Faute de temps, d'envie et de moyens, il n'a notamment rien fait pour vendre ses produits hors des Pays-Bas. Bien décidé à donner

un avenir à la société, il fait alors appel à son jeune frère Anton. Son arrivée à Eindhoven, au début de l'année 1894, va transformer les destinées de l'entreprise...

Né en 1874, Anton Philips est tout le contraire de son frère. Charmeur, brillant, énergique et doué pour la négociation quand Gérard, plus secret, n'aime rien tant que passer des heures dans son laboratoire, il a interrompu ses études prématurément pour rejoindre une firme de courtage à Londres. Il y a peaufiné son sens de la tactique qui, avec le temps, virera de plus en plus au cynisme et à la manipulation. Quand il arrive à Eindhoven, la société fondée par son frère est au bord du dépôt de bilan. Prenant son bâton de pèlerin, il décide de se concentrer sur les marchés étrangers, et plus particulièrement sur la Russie dont les besoins sont immenses. Entre 1894 et 1898, il se rend ainsi plus de quinze fois à Saint-Petersbourg, rapportant à chaque fois de très grosses commandes. Un véritable exploit pour cet homme âgé d'une vingtaine d'années et qui ignore tout de la langue et de la culture russes. Il voyage également dans toute l'Europe, et même jusqu'à la lointaine Chine, jetant à chaque fois les bases d'un réseau commercial qui, en 1919,



couvrira 19 pays dans le monde. Vendeur hors pair, très ouvert à l'international, Anton aura toujours le don de sentir les opportunités et de les saisir au vol... En 1914 ainsi, au moment de la déclaration de guerre, il se précipitera à Saint-Petersbourg, qui se bat aux côtés des Anglais et des Français, pour rafler tous les marchés jusque-là aux mains des firmes allemandes. Deux ans plus tard en 1916, il conclura un vaste accord commercial avec General Electric, laissant à ce dernier tout le marché américain - où Philips s'était implanté en 1910 - en échange d'une liberté totale en Amérique du Sud et en Europe de l'Ouest, deux marchés dont les Allemands ont été écartés en raison de la guerre... Durant la Première Guerre mondiale toujours, confronté à la flambée des primes d'assurances sur les transports maritimes provoquée par la guerre sous-marine, il achètera une flottille de bateaux de pêche pour exporter ses produits vers la France et l'Europe du sud. Rompu aux négociations délicates, Anton est également animé par une véritable vision industrielle. Lorsqu'en 1914 la société ne pourra plus acheter à ses fournisseurs habituels - allemands et autrichiens - le verre qu'elle utilise pour fabriquer ses ampoules, il construira de toutes pièces une usine de verre aux

Pays-Bas, faisant ainsi le pari de l'intégration. Plus tard dans les années 1930, afin de tourner les mesures protectionnistes prises par nombre de pays européens, il choisira de s'implanter directement sur les lieux de vente, ouvrant des usines dans plusieurs pays et faisant de Philips l'un des pionniers des délocalisations...

Anton aux négociations commerciales et aux ventes, Gérard à la technique et aux produits. Inauguré en 1894, ce duo va faire des merveilles. Tandis que Gérard se concentre sur l'amélioration des lampes à incandescence, abandonnant très tôt les filaments de carbone pour ceux en tungstène, Anton réfléchit à l'avenir de la firme. Dès la fin des années 1890, il a acquis une conviction : si elle veut se développer, la société Philips doit diversifier ses productions, notamment vers les applications grand public de l'électricité. C'est lui qui pousse l'entreprise à s'intéresser à la radio et à lancer avant 1914 une production de tubes électroniques. Cette même année 1914, sous l'impulsion de Gérard, Philips se dote d'un laboratoire de recherche qui travaille sur les tubes à rayons X, les récepteurs radio et même les téléviseurs.



En 1922, Gérard Philips se retire des affaires, laissant à son frère la direction de la firme qui, à ce moment, compte plus de 10 000 salariés. Il mourra en 1942. Sous l'impulsion d'Anton, Philips accentue son positionnement grand public, vendant ses premiers téléviseurs en 1926 et ses premiers récepteurs radio en 1927. Lorsqu'Anton cède à son tour sa place à son gendre, en 1931, le groupe d'Eindhoven emploie 20 000 personnes dans le monde. C'est également l'une des entreprises les plus modernes de son temps, organisée en grandes divisions dirigées par des managers salariés de haut niveau et qui dispose de départements spécialisés dans les domaines du marketing, de la publicité, des finances, de la vente et du contrôle interne. Une organisation calquée sur celles des grandes multinationales américaines dont Anton, cet industriel aux vastes horizons, s'est inspiré dès le début des années 1920...

---

**Tristan GASTON-BRETON,**

Historien d'entreprises

[tgastonbreton@elzear.com](mailto:tgastonbreton@elzear.com)