

EUGENE SCHUELLER

Nous avons perdu en Eugène Schueller un de nos camarades hors série.

Ce que je voudrais tenter ici, c'est de donner une idée vécue de l'homme d'action et de l'animateur incomparable qu'il a été.

Dès ses débuts de jeune ingénieur-chimiste, il a manifesté ses étonnantes qualités d'acharnement au travail. A l'époque (1902-1905), pour être à 7 heures du matin à la Pharmacie Centrale de France, à Saint-Denis, il fallait qu'il parte de chez lui à 5 heures du matin. Et les journées, qui étaient loin de se borner à huit heures, se passaient dans la « gadoue » d'ateliers qui n'avaient rien de commun avec ceux d'aujourd'hui. Au soir de ces journées harassantes, au lieu de songer à se reposer, Schueller se rendait chez un coiffeur qui lui avait demandé de préparer des teintures pour les cheveux.

Schueller saisit immédiatement l'intérêt et l'avenir d'une telle recherche. Il s'y attacha, et la mena de front avec son activité à la Pharmacie Centrale de France. Il parvint ainsi à mettre au point plusieurs formules satisfaisantes et efficaces.

« C'est alors, m'a-t-il dit, que j'ai commis une grande bêtise : au lieu d'apporter mes formules à une affaire déjà existante, j'ai entrepris de les lancer et de les exploiter moi-même. J'ai perdu ainsi plusieurs années à me transformer en camelot. A teindre sur la place publique des volontaires de bonne volonté, etc... J'y ai ainsi dépensé une énergie considérable et gâché beaucoup de temps ».

On peut se demander si ce temps a été réellement perdu du point de vue de l'expérience de la vie et du contact avec les êtres qui devaient être si utiles à Schueller dans la suite.

Vient la guerre 14-18. Schueller, sous-lieutenant d'artillerie, chargé des liaisons avec l'infanterie, est le plus souvent dans les tranchées de première ligne. C'est là que se présente notamment le fait d'armes qui lui a valu le ruban rouge et qu'il m'a raconté : le front ennemi ne semblait pas bouger. Notre infanterie était indécise et se demandait ce qui se passait en face d'elle. Schueller suggère qu'on aille s'en rendre compte et il se déclare prêt à partir lui-même en éclaireur. Le Commandement

accepte et notre Schueller part seul sur un petit tank Renault pour effectuer cette reconnaissance. Il avance : rien. Il avance encore : toujours rien. Enfin, au bout de quelques centaines de mètres, il voit sortir d'un des terriers de la Champagne pouilleuse un soldat allemand, bras levés. Puis, un, deux, trois autres : puis, plusieurs dizaines, toujours bras levés. Enfin plusieurs centaines. Croyez-vous que Schueller se trouve dépassé par l'évènement ? Aucunement ! Il se borne à faire couper les bretelles ou à faire jeter les ceintures des allemands qui se rendent et à les diriger immédiatement sur l'arrière. Il fait ainsi 700 prisonniers à lui tout seul !

Pourtant, comme il a toujours été un modeste, il ajoutait : « Je n'avais rien fait ; je n'y étais absolument pour rien. Aussi quelle n'a pas été ma surprise quand, deux ou trois semaines plus tard, j'ai été appelé un beau jour à me rendre dans une clairière qui était auprès de nos tranchées ; et là, grande prise d'armes et Légion d'Honneur reçue des mains du Général Degoutte. Vraiment, je ne l'avais guère méritée ! ». Il continuait d'ailleurs comme suit : « Il y a eu d'autres circonstances où j'ai fait des choses beaucoup plus difficiles : par exemple, la destruction d'un certain barrage de barbelés... » C'est une histoire qu'il m'a également racontée : on ne parvenait pas à détruire ces barbelés, et il fallait le faire avant l'offensive qu'on préparait. Pour y réussir, Schueller s'installa sur les barbelés eux-mêmes et régla le tir en annonçant les éclatements, longs ou courts, qui l'encadraient. « Ce jour-là, reconnaissait-il, j'ai couru un certain danger ».

Après avoir montré un tel cran, Schueller revient à la vie civile et reprend la direction de ses affaires, que Madame Schueller, au prix d'un grand labeur, avait réussi à entretenir et à maintenir pendant toute la durée de la guerre. La teinture des cheveux l'avait mené à fonder un journal, « LA COIFFURE », et d'une manière générale, son activité et ses qualités l'avaient fait remarquer. La Société Industrielle du Celluloïd lui demanda de ranimer l'industrie du peigne qui déclinait. En créant des peignes d'un grand chic, en allant les offrir aux vedettes de l'époque, puis par des campagnes publicitaires audacieuses, il remplit heureusement cette mission et réussit la relance de l'industrie du peigne. La S.I.C. lui demanda alors de prendre sa direction générale. Assez rapidement, cette direction s'avère suffisamment brillante pour que la Société Générale des Matières Plastiques (du groupe NOBEL) s'engage dans une fusion avec la précédente, et Schueller prend la tête de la nouvelle firme.

A ce poste très important, Schueller multiplie la « chimisation » (qu'on me pardonne ce néologisme) des usines et des services de recherches. Il suscite des problèmes pose des questions et peu à peu les résout ; c'est tout un état d'esprit nouveau, d'amélioration constante et de mises au point audacieuses qui prend corps sous son impulsion. En deux mots, il modernise et il anime à sa manière, qui est nerveuse, et totalitaire, une assez lourde affaire. Mais cette manière exige aussi des investissements renouvelés. Il les demande à un Conseil d'Administration qui se trouve rapidement bousculé par le rythme de Schueller. Cela entraîne Schueller et son Conseil d'Administration à se séparer un jour, pour mésentente. Schueller revient alors à l'Oréal qu'il n'avait d'ailleurs jamais quitté, puisque cette maison est son enfant. Il emmène en même temps la Cie des Vernis Valentine qu'il a fondée dans le cadre du groupe Nobel.

Exerçant son activité dans ces deux sociétés, Schueller les fait progresser à l'allure accélérée qui est la sienne. Grand as de la publicité, excellent à « faire suivre » tous les rouages d'une affaire au même rythme, il développe la montée de la production et du chiffre d'affaires. Il porte ainsi l'Oréal à la première place et il fait de même avec Valentine. Mais, pour cette dernière, il reçoit une fois encore un retour de manivelle qui est le tribut de son dynamisme, de sa rapidité et de sa façon de voir très largement les choses. Même cause, suivie des mêmes effets : à l'occasion d'une augmentation de capital, la majorité change de main et SCHUELLER, n'ayant plus que 49 % de la Cie des Vernis Valentine, cesse d'exercer la Direction Générale.

C'est alors la concentration de son action sur l'OREAL dont il a déjà fait une très grande entreprise. Il l'élève encore. Elle ne lui suffit pas néanmoins. A la première occasion, il a vite fait d'acheter MONSAVON, qui connaissait de grandes difficultés, au sein du groupe ROTSCCHILD.

Parallèlement, il a ajouté à la revue fondée depuis l'origine, « LA COIFFURE », une nouvelle revue de luxe d'un caractère plus général, « VOTRE BEAUTE ». Et il a commencé, dès cette époque, à s'intéresser aux maisons préfabriquées qu'il développera surtout après la deuxième guerre mondiale.

L'OREAL, et toutes ses filiales étrangères et nord africaines, MONSAVON, VOTRE BEAUTE et d'autres entreprises annexes sont menées à fond de train dans les années qui précèdent la guerre de 39-40. Non sans difficultés ni combats pourtant ; SCHUELLER me l'a parfois confié : « pour MONSAVON, j'ai connu une période extrêmement dif-

ficile : « jusqu'à une production de X millions de savons j'ai gagné de l'argent. A partir de ce niveau-là, j'ai perdu tout ce que j'ai voulu.

Il s'acharne et remonte la situation.

Mais son immense activité commerciale industrielle, publicitaire, ne suffit pas à SCHUELLER. Ou plutôt, toujours extensif, il la prolonge dans tous les domaines avoisinants. Il ne lui suffit pas d'avoir donné à la Radio un développement et des applications publicitaires considérables en créant Radio-Crochet, qui sera suivi plus tard par « Quitte ou Double » et d'autres trouvailles ingénieuses et couronnées de succès. Il en vient à s'attaquer au problème, à la fois délicat et important, de la participation des employés et des ouvriers à leurs entreprises : c'est le « SALAIRE PROPORTIONNEL ». SCHUELLER prend cette question à bras le corps : il l'étudie dans tous ses détails et l'expérimente longuement dans les entreprises qu'il dirige. Puis, certain d'apporter une idée qui peut améliorer le climat du travail et par conséquent être socialement utile, il s'en fait l'infatigable propagandiste. Bureau d'études et d'organisation. Conférences sur conférences. Et voilà le Salaire Proportionnel qui prend son essor et s'installe dans un très grand nombre de firmes, petites, moyennes et grandes, qui s'en déclarent reconnaissantes et enthousiastes.

Après les années de guerre pendant lesquelles il maintient, non sans difficultés, ses entreprises en vie, SCHUELLER reprend de plus belle sa marche en avant. Il développe la construction des maisons préfabriquées. Il réalise, pour la première fois, au prix d'efforts techniques d'un très grand intérêt, auxquels il faut associer le nom des Ingénieurs..... la fabrication en continu du savon en France. Et, sur le plan social, il étend les applications du Salaire Proportionnel.

Enfin, sur le plan des idées, il est conduit à l'impôt sur l'énergie. Frappé par la complexité et le caractère désuet d'un système fiscal qui pèse sur nos états d'esprits et contribue aux errements les plus divers, il est amené à l'idée novatrice et quasi révolutionnaire, mais assez simple dans son concept comme beaucoup de grandes idées, que la société de demain sera dans la nécessité de reconnaître la suprématie totale de l'énergie. Pourquoi ne pas le faire dès aujourd'hui ? A son habitude, il décortique le problème sur toutes ses faces, provoque la discussion avec ses contradicteurs, en un mot, se fait l'apôtre infatigable du système qu'il préconise. Même activité fiévreuse, mêmes conférences, même organisation pour faire avancer la marche de ses idées. Et même succès, couronnant cette extraordinaire vitalité mise au service d'une réflexion

positive et d'une volonté d'implantation pratique. Peu à peu, économistes patentés et parlementaires chevronnés, d'abord sceptiques et feignant seulement d'être amusés par des idées qu'ils trouvent naïves, en viennent à prêter de plus en plus d'attention aux développements de SCHUELLER et à reconnaître qu'après le Salaire Proportionnel, il a eu là une seconde idée-force. En juillet 1957, quelques jours avant sa mort, Plon sort un livre intitulé « Faut-il supprimer les impôts ? » Livre-débat auquel participaient des écrivains aussi différents que D. ROPS et C. J. GIGNOUX, et dont la partie principale est écrite par SCHUELLER. C'est le troisième livre d'une collection nouvelle dont les numéros deux et quatre sont consacrés à la Tragédie Algérienne, et écrits par deux Normaliens de premier plan. C'est dire, en raccourci, l'audience que SCHUELLER a réussi à gagner et qu'il aurait certainement portée plus loin encore s'il avait vécu.

S'il m'a paru nécessaire de retracer la courbe d'une vie aussi bien remplie dans ses activités professionnelles, c'est parce que, chez Schueller, la conduite des entreprises était évidemment la préoccupation première, et que c'était aussi elle qui ouvrait les accès les plus larges à sa personnalité. Chef d'entreprise, animateur d'hommes, notre camarade l'était avant toute chose. Et c'est cela qui lui avait donné son rythme accéléré et ses qualités de combat. Pourtant, l'Homme lui-même mérite tout autant d'être évoqué, car il était généreux et humain. Chez lui, aucune mesquinerie ni petitesse. De même qu'il abordait toutes les questions d'une manière directe, en rejetant sur le côté toutes les questions de forme pour atteindre aussitôt le fond des choses, de même il ne s'abusait ni ne s'abaissait jamais par l'emploi de petits moyens. Ce courage faisait tellement partie de sa personne que tous ceux qui l'approchaient le ressentait. Il y joignait un pouvoir d'exaltation considérable. Je mets en fait, par exemple, que tous ceux de nos camarades qui ont travaillé dans ses entreprises ont tous été peu ou prou, selon leurs possibilités, augmentés et élargis par lui et par sa façon de considérer les problèmes. De fait il sont nombreux ceux d'entre eux qui ont passé entre ses mains et qui ont été guidés par son énergie formatrice. Nous pouvons sans crainte demander aux Bertaut, aux Andignoux, aux Haegely, aux Joannis, et à tant d'autres, les profits qu'ils ont retirés pour avoir approché Schueller.

Pour l'ensemble de ces raisons sa personnalité mérite de rester, dans nos souvenirs, et nous pouvons lui conserver une gratitude émue pour le rayonnement qu'il a exercé, directement ou indirectement, sur ceux qui ont vécu autour de lui.

J. P. RAUDNITZ (1923).

QUELQUES SOUVENIRS SUR EUGENE SCHUELLER

La carrière d'Eugène SCHUELLER a été remarquablement exposée par notre Président. Aussi c'est moins à l'homme d'affaires qu'à certains aspects de l'homme — de l'homme tout court — que je voudrais consacrer, en hommage à sa mémoire, ces quelques lignes.

Il y a trente ans que ma collaboration avec SCHUELLER a cessé. Mais, outre que le souvenir m'en est aussi vivace qu'au premier jour, l'expérience — et les expériences — m'ont permis de discerner, avec la perspective du temps, tout ce qui chez lui était exceptionnel.

Au surplus quatre gros cahiers me restent de cette collaboration, que j'ai feuilletés avant d'écrire ces lignes. Chaque chef de service notait sur un cahier les divers faits du jour intéressant son activité, sollicitait une décision, rendait compte d'une entrevue, proposait une solution, etc... Ces cahiers étaient emportés par SCHUELLER chaque soir. Dans le calme de sa propriété de FRANCONVILLE il examinait chaque question, annotait, souvent brièvement, quelquefois avec plus d'ampleur selon l'humeur du moment ou le degré d'intérêt du sujet.

Les formules lapidaires abondent, mais aussi parfois des développements où, délaissant la sécheresse laconique du chef, il laissait parler l'homme dans l'abandon d'un entretien familial.

Cette méthode, dont la simplicité et l'efficacité évidentes donneraient à penser qu'elle est courante était, en fait, une originalité des méthodes de direction de SCHUELLER. Pour ma part je la crois excellente mais ne l'ai jamais retrouvée appliquée sous cette forme directe.

J'ai aussi le souvenir de longues conversations en tête à tête lors des voyages que nous faisons ensemble aux usines de province. Tous les sujets étaient abordés dans la détente et la liberté la plus complète et j'ai pu découvrir au long de ces entretiens un SCHUELLER ouvert à toutes les manifestations de l'esprit, extraordinairement sensible et dont le lyrisme devant l'éclosion du printemps normand ou la splendeur

des rivages bretons auraient certainement surpris ceux qui ne l'ont connu que dans le tourbillon des affaires.

Eugène SCHUELLER était un patron dont la personnalité s'imposait à tous, du bas en haut de l'échelle hiérarchique. Il avait coutume de dire : « Mon rôle, à moi, c'est d'être un multiplicateur. C'est, d'un homme qui vaut 1, lui faire rendre 10 ».

Et le plus extraordinaire c'est qu'en effet il arrivait à galvaniser tous ceux qui travaillaient avec lui, qu'il les amenait, volens nolens, à accélérer leur rythme, à obtenir un rendement dont eux-mêmes s'étonnaient.

Cette emprise qui faisait de lui un chef hors de pair et que je n'ai jamais retrouvée à un tel degré chez aucun des dirigeants que j'ai pu connaître, je me suis souvent demandé comment elle pouvait s'expliquer. Certes, son dur apprentissage industriel au cours duquel il s'était colleté avec les innombrables difficultés matérielles tant techniques que commerciales, lui avait donné une profonde expérience du manie-ment des affaires.

Mais cette constatation, pour valable qu'elle soit, est insuffisante et il faut bien se résoudre à admettre qu'il avait reçu à sa naissance ce don inexplicable qui fait les meneurs d'hommes.

Il exigeait donc beaucoup, au point que les intéressés pouvaient parfois penser que l'exigence dépassait les possibilités. Mais le fait qu'ils arrivaient tout de même au but leur montrait que SCHUELLER avait vu juste en leur révélant leurs propres qualités qu'eux mêmes avaient sous-estimées.

S'il savait évaluer l'effort qu'il demandait il savait aussi reconnaître, apprécier et récompenser les résultats. Aussi n'était-il pas rare qu'à la suite d'une idée, d'une recherche, d'un essai heureux, l'intéressé se vît allouer, avec paiement immédiat, une prime représentant les appointements de deux, trois mois, parfois plus.

A une époque où la rémunération d'un jeune ingénieur, tant en valeur absolue qu'en valeur relative était médiocre, on pense quel regain d'ardeur donnait au bénéficiaire pareille aubaine.

C'est ainsi qu'il tenait pour principe et pour habitude de récompenser immédiatement non l'effort, qui est normal, mais la réussite. Il avait du reste, au sujet des rémunérations, des idées très personnelles. Je me souviens à cet égard d'une phrase bien dans sa manière :

« Un Monsieur, disait-il, qu'on augmente le premier Janvier, c'est quel-
qu'un qu'on n'a aucune autre raison d'augmenter ».

Il est certain que, pour atteindre son but, une telle méthode sup-
posait une connaissance exacte de l'activité de chacun. Mais, pour in-
vraisemblable que cela puisse paraître, cette condition était toujours
remplie.

Et cela même est extraordinaire. Car il connaissait toute l'affaire
en détail. Une puissance de travail peu commune, une acuité et une
rapidité d'examen et de jugement qui lui permettaient de décortiquer
immédiatement un problème, de percevoir les défauts d'un système,
de discerner rapidement des solutions valables, l'ont prodigieusement
servi. Cette large plénitude de moyens faisait qu'il pouvait, un jour,
à son bureau discuter avec ses collaborateurs techniques, financiers et
commerciaux de grands projets et, le lendemain, dans une usine, faire
à un contremaître ou à un ouvrier une remarque ou une suggestion
sur un point de détail qui leur avait échappé.

Cette omniprésence donnait à sa personnalité un relief très accusé
et le personnel ouvrier lui-même, avec son solide bon sens, éprouvait
à son égard le respect qui va au chef capable de parler à chacun
« métier » en parfaite connaissance de cause.

Cette conception du commandement, il aimait à la développer et
j'extrais de notes manuscrites lui ayant servi de préparation à une al-
locution qu'il devait adresser aux contremaîtres d'une usine les phra-
ses suivantes :

« Contremaîtres vous commandez à des gens qui s'imaginent li-
bres et égaux. Aucun n'accepte l'ordre ; tous réagissent. Vous ne pou-
vez commander qu'à condition de prouver constamment votre supé-
riorité. Vous êtes tous les jours jugés et critiqués. Votre tâche est dif-
ficile. Le commandement ne peut être qu'un commandement d'exem-
ple, un commandement de fait. Il faut faire, il faut montrer, il faut
entraîner ».

Et encore cette autre note qui visait plus haut.

« Il faut forcer l'obéissance non par son rang, non par sa fortune,
mais par des qualités techniques et surtout morales. La puissance de
travail, la générosité sincère, la grandeur d'âme, sont les seules forces
imposantes ».

Pour nous tous il était « Gégène ». Mais je ne crois pas que jamais
surnon ait été moins chargé d'irrespect que celui-là. Dans sa familia-

rité, certes peu protocolaire, il renfermait une sympathie, une cordialité, plus même : une affectation, sans pose mais très réelle.

Ces souvenirs ne sont pas un panégyrique. SCHUELLER, il faut donc le dire, n'avait certes pas que des qualités. Et, en particulier, il avait les défauts de ses qualités. Son dynamisme constant, sa recherche incessante de solutions nouvelles et originales, sa rapidité de jugement comportaient une contrepartie moins heureuse sous forme d'emballements qu'il fallait souvent freiner au risque de le voir s'engager dangereusement, aussi bien que de revirements subits d'opinion qui étonnaient.

Mais il faut souligner que SCHUELLER accordait à ses collaborateurs dans la discussion et même la contradiction une liberté de langage absolument totale et qu'il appréciait toujours une prise de position, même opposée à ses idées les plus chères, lorsqu'elle était nette et courageuse.

Les personnes de son entourage n'étaient pas exemptes de ressentir parfois les désagréments d'un jugement trop optimiste à leur égard, parce que trop hâtif. Et tel qui connaissait pendant un temps les vertiges du pinacle était tout surpris de se trouver subitement voué aux gémonies.

Mais, dans tout cela, aucun détour, aucun calcul, rien qui pût sembler tortueux. Il s'était trompé, il changeait d'avis. Et, dans un sens comme dans l'autre, il fonçait. Je ne crois pas que ceux qui ont été les victimes de ses défauts lui en aient tenu rigueur ni qu'ils lui aient ménagé leur estime parce que, jusque dans ses erreurs, il restait droit et loyal.

Pour en terminer je voudrais citer un trait de son caractère en m'excusant de ce qu'il soit lié à un souvenir très personnel.

Il est bien rare qu'une carrière, aussi fulgurante soit-elle, qu'une destinée quelque brillante qu'elle puisse être, ne connaisse des retours du sort. J'ai été le témoin et un peu le confident de l'un de ceux auxquels fait allusion RAUDNITZ.

Par contre coup ma situation personnelle se trouvait mise en cause et, lui rendant compte comme à l'habitude des affaires courantes sur le cahier qui nous servait de liaison, je m'étais laissé aller à des propos quelque peu désabusés et peut être acerbes, mettant en parallèle les buts ambitieux dont il aimait à nous développer le programme et le malencontreux aboutissement de son action .

Certes, ce n'est pas de propos délibéré que j'avais donné à ces lignes un ton qui, je m'en rend compte maintenant, avait dû lui être d'autant plus pénible qu'il n'était pas justifié puisque SCHUELLER, loin d'avoir démerité, était simplement victime de l'incompréhension de financiers timorés effrayés d'un dynamisme qui bouleversait leurs habitudes.

La jeunesse est inconsciemment cruelle et j'aurais amplement mérité une réponse cinglante ou un dédaigneux silence. Or SCHUELLER, en face de ma diatribe, écrivit simplement ceci :

« Combien je me repens d'avoir si orgueilleusement posé le problème et de l'avoir si mal résolu ».

Je ne relis jamais ces quelques mots sans émotion. Ils témoignent de cette simplicité, de cette humilité qui sont la marque des esprits forts et des âmes d'élite. Ils colorent d'une touche d'humanité le portrait du grand patron et, pourquoi ne pas le dire, du grand bonhomme que fut Eugène SCHUELLER.

P.-E. ANDIGNOUX (1922)

LE FORMEUR D'HOMMES

Notre Président, Monsieur Raudnitz, m'a demandé de vous donner, de notre ancien président Schueller, une étude du Chef qui a pendant une quarantaine d'années, formé un grand nombre de collaborateurs.

Schueller était un formeur d'hommes, et il n'en avait jamais suffisamment. C'était chez lui une vocation, une passion. Combien de fois m'a-t-il dit : « On m'offre telle affaire, je ne la prends pas, je n'ai pas d'hommes sous la main ».

Sa méthode était faite de prudence et d'audace. Lorsqu'il embauchait un jeune, il en faisait l'essai dans des tâches très diverses, qui souvent n'avaient que des relations très lointaines avec la spécialité du jeune homme, simplement pour l'explorer.

Un élément de valeur, disait-il, doit non seulement connaître son métier, mais posséder de nombreuses autres qualités de caractère que seules les épreuves mettent en valeur.

Après cette série d'essais, il accordait sa confiance et admettait le « nouveau » dans l'équipe, lui confiant des tâches difficiles sans aucune appréhension.

Il réunissait souvent ses dauphins pour leur faire des conférences pour leur communiquer son enthousiasme, sa confiance dans l'avenir, son énergie dans l'action, et ses phrases à l'emporte-pièces donnaient la conclusion de ces entretiens.

Commentant l'intérêt de collaborateurs de valeurs, il disait : « Si vous n'êtes capables que de commander à des soldats, vous ne serez que des caporaux, si vous êtes le chef de colonels, vous serez généraux ; n'ayez pas peur de vos sous-ordres, leur valeur vous élève ».

Il ne fallait jamais lui dire : « Je n'ai pas eu le temps ». Il répondait. « Le temps on le prend ».

Il voulait des collaborateurs optimistes, ayant foi dans l'avenir et rapides dans l'action. Si l'on attend d'avoir 100 chances sur cent, on ne fait rien. Réussir, c'est prendre des risques, et il les prenait à nous en faire frémir, nous qui n'avions pas des antennes comme lui, chez qui très souvent l'intuition écrasait le raisonnement.

Ne me parlez pas logique, disait-il, la vie ne l'est pas, allez et vous verrez, je vous suis.

Lorsqu'il avait accordé sa confiance, après une période toujours assez longue, il vous la conservait très longtemps, vous faisant travailler à en perdre le souffle, mais finalement tout le monde était content de le faire.

Tous ceux qui ont été nourris de sa pâtée royale lui en gardent une reconnaissance émue. Pour eux, Schueller n'est pas disparu, il reste constamment auprès d'eux, les inspirant jusqu'à la fin de leur carrière, car son empreinte est indélébile.

BERTAUT (1920).



