

Marc Houéry,

ancien président du syndicat des industries des télécommunications,
(devenu le GITEP).

Le point de vue des industries des télécommunications.

Le texte présenté résulte de notes et enregistrements en séance, complétés par un texte de l'orateur.

M. Houéry adopte un point de vue particulier du fait qu'il a appartenu à une filiale d'un groupe étranger, donc qu'il avait une vision plus internationale et davantage critique, du fait aussi qu'il a été membre du conseil d'administration du Syndicat des industries des télécoms, le SIT, de 1985 à 1995 et de celui du Syndicat professionnel des entreprises de radioélectricité, le SPER, de 1990 à 1995, du fait enfin qu'il a été président du SIT, puis président-fondateur du GITEP, qui regroupe les deux syndicats patronaux SIT et SPER, avec M. Climaud, travaillant chez Dassault, de 1995 à 1998.

Il focalise son exposé sur l'évolution de la structure de l'industrie au cours de la période considérée, plutôt que sur tout autre aspect, parce qu'il considère que celle-ci traduit une stratégie ou, dans le cas présent, plutôt une absence de stratégie.

M. Houéry précise quelques pistes et quelques dates clés :

- 1984 : ATT se sépare de ses activités régionales, garde son industrie et les Bell Labs, retrouve sa liberté et commence à faire son marché à l'international. Philips se décourage devant les efforts à faire en commutation – PRXD - et se prépare à vendre ses activités télécoms à ATT. En parallèle, Thomson se décourage aussi et vend à Alcatel
 - 1986 : Alcatel cherche à acquérir TRT, puis 'rachète ITT', puis rachète Telettra. Philips vend à ATT ses activités télécoms, sauf TRT et PKI - ex Tekade.
- CGCT est vendu par l'Etat à Matra-Ericsson

On remarque l'absence ou l'échec de toute recherche de partenariat européen, sauf dans le cas de Telettra. Alcatel choisit de se tourner résolument vers les Etats-Unis, alors que ATT fait le chemin inverse. Par contre, France Télécom commence à se doter de produits américains - DACS en 1989. Parallèlement, Philips vend en 1990 ses activités de Défense à Thomson, dont la moitié de TRT.

En radiomobile, on note :

- en 1982, l'arrivée de Matra pour Radiocom 2000 ;
- en 1989, l'arrivée de CGE, avec SFR, en mobile analogique, en même temps que celle de Nokia et Alcatel ;
- en 1992, l'arrivée du GSM - France Télécom et CGE -, avec un nouveau fournisseur Siemens-Philips chez SFR ;
- en 1994, l'arrivée de Bouygues - Alcatel LME - et le rachat des activités télécoms de Matra par Nortel.

En même temps, on assiste à l'évolution du rapport fournisseur-client et au rôle croissant du sud-ouest asiatique. C'est la fin du contrôle des prix instauré par France Télécom, la fin des sociétés mixtes Socotel et de Sotelec et la diminution du rôle des équipementiers au profit des SSII et des cabinets de conseil en ingénierie. On entre, à la fin des années 1990,

dans une période de concurrence accrue et de marges diminuées, avec une baisse de la recherche.

En 1995, la profession décide de se réorganiser.

Dans une première phase, le GITEP réunit le SPER et le SIT, avec un partage simple entre le civil et le militaire, les radiocoms civiles rejoignant le SIT dans le pôle civil. Alcatel développe un tropisme vers l'ECTA et vers Bruxelles.

Dans une seconde phase, après 2000, le pôle civil rejoint l'informatique pour former l'Alliance TICS, et le pôle militaire rejoint le GIFAS.

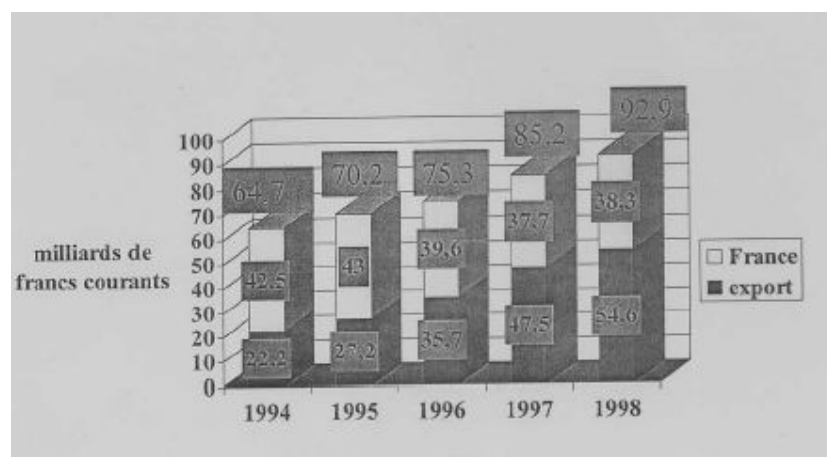
Les conséquences organisationnelles de ces évolutions au cours des années 1990 ont été : pour le personnel, une chute de la proportion d'ouvriers par rapport aux cadres ; pour la R&D, une décroissance de la part du chiffre d'affaire qui lui est consacrée ; pour la gestion, un fonctionnement en réseau, avec des délocalisations, un éclatement des équipes, une remise en cause des modèles précédents, etc. ; pour l'emprise géographique, une transformation en entreprises multilocalisées. Une certaine spécialisation s'est mise en place, avec une réduction du nombre de sites de production, le recours plus systématique à la sous-traitance et l'externalisation de diverses activités.

En conclusion, M. Houéry regrette la séparation du civil et du militaire, ce qui correspond à une tendance européenne, mais induit une perte de compétences duales, réduit les économies d'échelle et efface la neutralisation d'effets cycliques. Il constate la dilution de la politique colbertiste du pouvoir politique, au profit d'une politique d'achat des opérateurs, qui profite certes aux clients finals mais intéresse aussi les Chinois. Il s'interroge sur la vente de Matracom à Nortel et à LME, sur la fusion d'Alcatel et de Lucent, etc., sans y percevoir de stratégie cohérente.

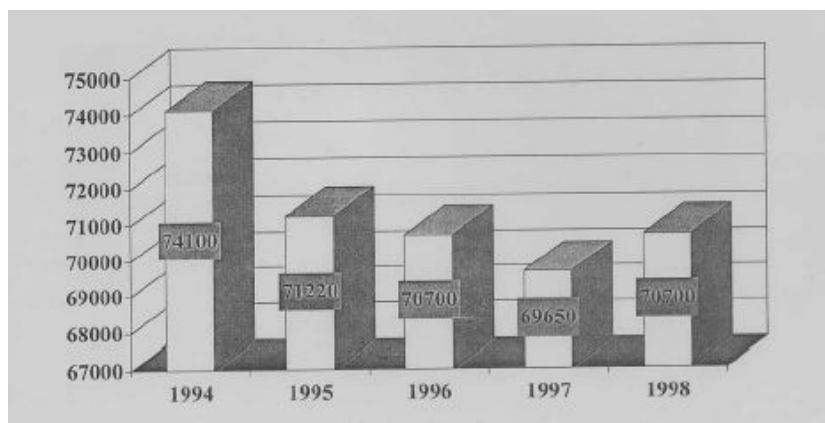
Néanmoins, si les résultats de la fin des années 1990 sont excellents, le début des années 2000, lui, est assez catastrophiques, en particulier à cause de l'éclatement la 'bulle électronique', de la concurrence engagée par l'irruption de l'Internet Protocol, du développement de la fibre optique, etc.

Mais M. Houéry ne pense pas que ces évolutions de l'industrie des télécoms soient seulement dues à la déréglementation des opérateurs.

On trouvera ci-dessous les graphiques du Chiffre d'affaire industriel et celui de L'évolution des effectifs industriels.



Chiffre d'affaire industriel



Evolution des effectifs industriels

A la suite de cet exposé, le président ouvre la discussion générale

Discussion

E. Cohen demande quel rôle a joué la Chine dans cette évolution. **M. Houéry** répond que l'intervention des nouveaux pays asiatiques a contribué à une baisse des prix.

P. Picard note la différence existant entre télécoms civils et militaires. Ceux-ci constituent un marché ouvert et régulé où la pression de la concurrence conduit les opérateurs à choisir leurs produits 'sur étagère', alors que ceux-ci obéissent à une politique industrielle gouvernementale.

J-M. Hubert note une différence entre la notion d'innovation, aujourd'hui utilisée dans le langage des entreprises, et celle de R&D, qui lui semble plus riche de contenus. Une raison du décrochage entre l'Europe et l'Asie pourrait provenir de la baisse d'investissements en recherche dans les entreprises.

M. Houéry remarque que, dans les activités de services, on utilise des logiciels plus souples que dans les activités industrielles.

M. Roulet souligne que, en 1990, la France a manqué le virage en faveur de la norme IP et que de là provient le retard des opérateurs européens. Sur les rapports des télécoms civils et militaires, on constate que c'est le civil qui a tiré le militaire. **J-M. Hubert** ajoute que les Etats ont été confrontés à des enjeux stratégiques qu'ils n'ont pas toujours su prendre en compte.

E. Cohen se demande si la consolidation des opérateurs historiques européens est ou non un facteur favorable au développement des télécoms. **M. Roulet** réplique que laisser s'affaiblir les opérateurs historiques serait une erreur dramatique. **J-M. Hubert** est plutôt favorable au maintien d'un certain équilibre. Il se demande si une régulation européenne ne serait pas pertinente, en établissant un équilibre entre concurrence et compétence. Il rappelle que, en 2003, les opérateurs historiques ont adressé une lettre collective aux ministres européens pour rappeler leur rôle.

M. Houéry compare les difficultés des relations civil / militaire aux problèmes télécoms / informatique. On voit par exemple les différences de qualité ou de fiabilité pouvant apparaître avec les mobiles.

C. Rozmaryn revient sur la recherche, pour rappeler que l'innovation provient souvent de petites équipes. L'industrie française a fait preuve de faiblesses dans le marché des

télécoms d'entreprise et dans celui des mobiles. **M. Houéry** note que la vente directe ne fait pas partie de la culture de l'industrie française.

J-M. Gaveau demande ce qui se serait passé si les collectivités locales n'étaient pas restées sur la réserve. **J-M. Hubert** répond que les collectivités ont tendance à intervenir, mais que des discussions sont possibles sur le type d'intervention, qui exclut par exemple la fondation d'infrastructures.

J-M. Gaveau s'interroge sur certaines technologies, comme le GSM ou l'UMTS, qui n'étaient pas prêtes pour une exploitation quand on a commencé à en parler. **J-M. Hubert** répond que c'est pour cela que l'Europe a créé l'ETSI.

J. Bellec se demande si les entreprises intègrent leurs ordinateurs dans leur chiffre d'affaire. Il s'interroge aussi sur l'intérêt d'une régulation européenne. **J-M. Hubert** répond, sur la seconde question, que en France la fonction de régulation est soumise à des orientations fixées par le pouvoir, ce qui n'est pas le cas partout ailleurs en Europe et ce qui compliquerait une régulation européenne. Entre le Conseil européen et la Commission européenne, il y a déjà beaucoup de problèmes à résoudre pour lesquels on manque de structures d'intervention.

*Le président arrête là la discussion et **P. Picard** remercie tous ceux qui ont contribué au succès de cette série de réunions sur la déréglementation des télécommunications.*