

Electronique, filière électronique...  
comme un leitmotiv,  
ces mots rythment le discours  
sur la politique industrielle  
menée en France depuis mai 1981.

Fondements d'une nouvelle politique industrielle, les orientations retenues s'inscrivaient alors en rupture avec les **stratégies de créniaux**, doctrine jusque là dominante en France. Concernant l'électronique, les interventions passées de l'Etat se résumaient en une série de « plans » combinant des aides financières, des engagements d'achats, ou parfois un soutien « logistique » (fusion CII-Honeywell-Bull, accords multiples en matière de composants électroniques, etc.). Une fois fixées l'enveloppe financière et les structures, les objectifs stratégiques de l'industrie (diversification, suivi technologique, etc.) et les moyens concédés (recherche, développement, accords internationaux) étaient laissés aux entreprises. Inutile d'envisager alors une politique industrielle globale et structurelle en matière d'électronique. Développer les secteurs ou les segments d'une industrie les plus performants (avantages technologiques, économiques, commerciaux...) et inscrire ainsi la France dans la division internationale du travail en s'adaptant et en anticipant la demande mondiale : **une logique purement libérale dominait alors**. Cela étant, dans chaque domaine, c'est aux entreprises de définir les principes d'une stratégie qui leur permette à terme d'atteindre une taille suffisante et de s'assurer une position dominante. Dans ce cadre, rien n'excluait cette philosophie implicite : aux entreprises de mener elles-mêmes une stratégie de filière, une stratégie qui intègre développements technologiques, industriels et financiers... Ainsi Thomson pénétrait au cours des années soixante-dix l'essentiel des segments de la filière (téléphone, mini informatique) à partir de ses activités de base (électronique professionnelle, grand public...). Saint-Gobain créait un pôle électronique avec Eurotechnique (composants), CII-HB (informatique) et un accord avec Olivetti (bureautique), enfin CGE constituait un pôle télécommunication/bureautique...

Vision proche de celle développée aux Etats-Unis, les firmes françaises devaient mettre en œuvre des stratégies propres de filière. Mais sans le marché, le potentiel technologique ou encore l'acquis industriel des groupes américains : une gageure !

## 1981 : « En mai, fait ce qu'il te plaît » ou le temps du volontarisme

En 1981, face à l'échec de cette politique qui n'avait pas permis de structurer une industrie électronique française réellement compétitive, la rupture doctrinale semblait consommée. A l'opposé des politiques de créniaux, les pouvoirs publics proposaient concernant l'électronique, **une stratégie de filière**. Se donner les axes d'une reconquête progressive de la filière, en assurant la cohérence du tissu industriel, en spécifiant la place de chaque firme dans un plan d'action national et en s'appuyant sur

une politique de recherche offensive : voilà quel était alors le discours sur l'industrie.

Mises en avant notamment par la Mission Filière Electronique de M. Abel Farnoux, deux actions devaient avoir un impact fondamental sur l'avenir de la filière :

— **les nationalisations et les restructurations industrielles** ;

— **la mobilisation des financements et la dynamisation de l'investissement**.

La nationalisation de l'essentiel de l'industrie devait permettre, selon les pouvoirs publics, l'impulsion d'une stratégie structurelle globale à partir de pôles industriels renforcés. « Articulations et cohérences technologiques ou industrielles » sont alors les maîtres-mots de l'action. La logique est simple : recomposer l'activité des principaux groupes industriels français pour constituer une filière électronique nationale. Après quelques valse-hésitations le nouvel univers électronique se dessinait. Saint-Gobain « était » désengagé de la filière, Bull devenait le pôle informatique français, Thomson et Matra Harris couvrant désormais l'essentiel de la production micro-électronique. Thomson conservant ses positions dominantes en électronique professionnelle (militaire, médical...) et grand public. Enfin, après bien des atermoiements assez significatifs du caractère pour le moins « incertain » des politiques menées depuis 1981, la CGE, récupérant les activités télécoms de Thomson, devenait le pôle dominant en matière de télécommunications, Matra et la CGCT poursuivant une partie de leurs activités traditionnelles malgré tout.

Au demeurant, d'une manière générale, la philosophie implicite de ces restructurations conduisait à privilégier la constitution de véritables arsenaux industriels. Une stratégie de filière qui viserait à bénéficier d'un système de synergies technologiques, industrielles, commerciales... pouvait-elle se satisfaire de cette dynamique de création de « bastions ». On peut en douter, même si cette question ne devait pas se poser très longtemps. Concrètement, ces redécoupages remettaient en cause de fait l'activité de certaines équipes de recherche, mais plus grave encore des synergies technologiques essentielles étaient remises en cause. De la CGE à Bull, des firmes comme Transac, spécialisée dans la production de terminaux se voyait séparée « autoritairement » du pôle des télécommunications à l'heure de l'émergence de la télématique et de la nécessité d'articuler Télécoms. Informatique et Bureautique (TIB)... Dans le même sens, le partage des activités entre Thomson et CGE privait les deux groupes d'effets d'entraînement multiple (technologiques, de marchés...).

Il en va notamment ainsi entre les produits télématiques et les nouveaux produits de la vidéo-communication grand public d'une part, entre les télécommunications et l'électronique professionnelle d'autre part (technologies hertziennes notamment).

L'un des principes-clefs des stratégies de filière se

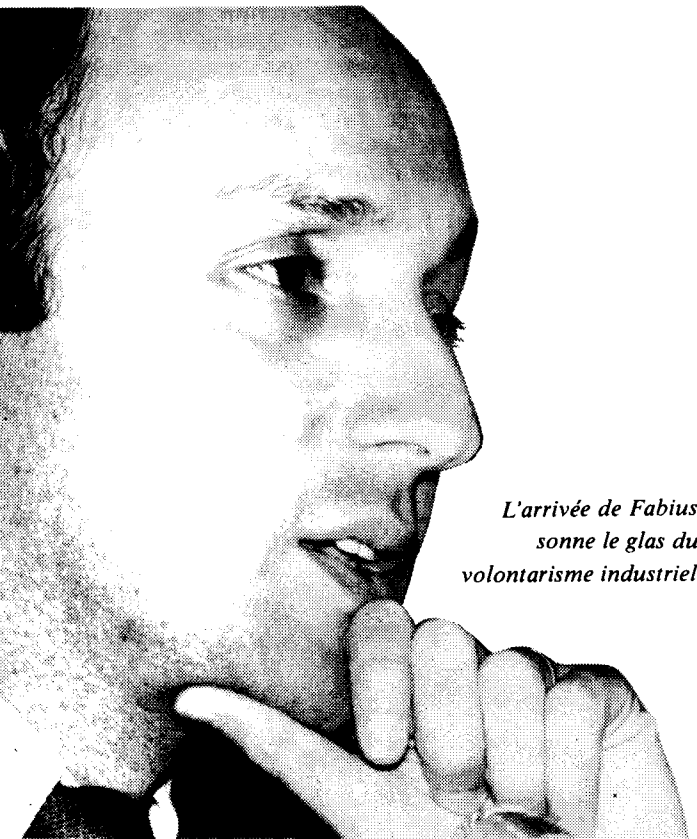
voyait ainsi largement sous-estimé.

Second moyen d'action privilégié, l'investissement en électronique devait sensiblement croître : 140 milliards de francs programmés (1982-1986), financés pour plus du tiers (55 milliards) par l'Etat. Les pouvoirs publics, pensait-on, se donnent les moyens de leurs programmes. Affectés à des pôles industriels renforcés, ces financements allaient autoriser les groupes financiers à aborder de front la concurrence technologique, industrielle et commerciale mondiale. La Mission Filière Electronique synthétisait les objectifs : sur la base d'un réel développement industriel, assurer à terme les conditions d'une meilleure situation financière pour les groupes français et aborder ainsi dans des conditions favorables, les alliances européennes possibles. L'heure était au volontarisme, mais l'heure tournait.

### 1983 : « Avril, ne te découvre pas d'un fil » ou le temps de la rigueur

D'une manière générale, la politique industrielle n'est, au mieux, qu'une des formes de la politique économique. De fait, l'abandon progressif de la politique de relance des premiers gouvernements Mauroy, relayée au plan industriel par MM. Dreyfus et Chevènement, sonnait le glas du volontarisme industriel. L'électronique n'y échappait pas. Des brèches d'ailleurs s'affirmaient : fortes de leur « autonomie de gestion » maintes fois affirmée, les firmes nationalisées marquaient quelques réticences à emboîter le pas du développement industriel volontariste. Rapidement, la recherche de meilleurs résultats financiers devenait l'objectif premier. La logique financière relayait ainsi au second plan les objectifs de la politique industrielle.

Les pertes affichées par Bull et Thomson notamment en 1982 et 1983 firent l'objet de critiques et de débats virulents sur les politiques menées. Cela accéléra un processus couronné par les politiques de rigueur adoptées à partir d'avril 1983. La rigueur s'accommode mal du volontarisme. Le discours subsistait. Mais quelle place restait-il réellement pour les stratégies de filière ?



*L'arrivée de Fabius  
sonne le glas du  
volontarisme industriel.*

Somme toute, une place restreinte. Très rapidement, et tout les y incitait, les groupes nationalisés accordaient la priorité aux contraintes financières de rentabilité au détriment des objectifs industriels primitifs. Le partage des activités entre Thomson et la CGE sanctionnait avant tout la volonté pour la direction de Thomson de se défaire d'activités coûteuses et peu rentables — téléphone, informatique... — et ce processus pourrait tout à fait se répéter. Les activités grand-public (électroménager, hi-fi) de Thomson connaissent des difficultés qui risquent de conduire à moyen terme le groupe français au même type de « conclusion ». « Politique industrielle et stratégie de filière » : la pratique ne pouvait plus se satisfaire de ces nouvelles doctrines. Les contrats de plan qui devaient engager les groupes ne restent que de « vagues » cadres généraux très peu contraignants... Les moyens de financement se rétrécissent : les dotations en capital stagnent et même si elles vont encore pour une part non négligeable aux groupes de la filière, elles demeurent sous-dimensionnées. Et elle révèlent des questions fondamentales... Sous-produit de la politique économique, la politique industrielle devient politique sociale et régionale : acier ou électronique, les termes du débat se posent désormais ainsi.

Au demeurant, face à des ressources financières réduites, les choix opérés au sein de la filière n'en prennent que plus de poids. Si certains résultats positifs peuvent d'ores et déjà être constatés, les questions restent entières.

### Au-delà des doctrines, les pratiques

Malgré les incertitudes qui ont pu peser sur les orientations politiques, des résultats positifs n'ont pas manqué de s'affirmer. La production française s'est ainsi accrue, en volume, de 8 % par an durant les trois dernières années contre 3 % auparavant. Le déficit commercial a diminué. L'objectif était de le réduire de moitié chaque année. Il est ainsi passé d'environ 11 milliards en 1982 à 5,4 milliards de francs en 1983. En 1984, il devait se stabiliser autour de 4 milliards... Tout particulièrement, le taux de couverture en matière de composants électroniques s'est amélioré passant de 40 % en 1982 à plus de 60 % en 1984.

Ce segment des composants reste l'objet d'une attention particulière et un domaine d'intervention privilégié. Au-delà de la pertinence des choix réalisés par Thomson en faveur de telle ou telle forme de développement technologique concernant ses activités micro-électroniques, force est de constater que ces activités vont absorber en 1984 l'essentiel des dotations en capital accordées à la filière (1 milliard sur 1,3 milliard de francs) et une large part des investissements globaux. Globalement, près de la moitié des dotations seront affectées, plus ou moins directement, aux composants électroniques. Or, une question doctrinale d'importance est désormais ouverte : l'avenir de la filière repose-t-il encore de façon privilégiée, sur la maîtrise du secteur des composants ?

On peut, sinon en douter, du moins s'interroger sur cette stratégie. D'ores et déjà, près de 60 % de la valeur ajoutée réalisée dans les activités électronique (hors grand-public) le sont dans les domaines du logiciel, des services ou de l'ingénierie...

A l'horizon 1990, près de 90 % de la valeur ajoutée seront ainsi réalisées dans le « soft ». Au-delà des divergences doctrinales n'est-il pas encore temps d'infléchir les stratégies industrielles dans ce sens ? Sans remettre en cause l'importance du secteur des composants, le poids des actions en faveur notamment des logiciels et des réseaux ne mérite-t-il pas d'être renforcé ?

Louis Devos, mars 1985