

SHUMPETER (BULL, ALCATEL, NOKIA)

Il y a 10 ans (déjà) la FEB et l'AHTI organisaient une présentation de *deux grands projets IT des 30 glorieuses, GCOS 7 (Bull) et E10 (CIT Alcatel)*.

Deux évènements récents concluent la longue évolution de l'industrie des télécom et de l'informatique française : BULL intégré dans ATOS et ALCATEL LUCENT vendu à NOKIA.

Sans exagérer l'analogie de l'histoire de ces deux champions hexagonaux des années 1970/1980, on trouve pas mal de points communs, à replacer dans le contexte général de l'évolution mondiale de l'IT. Mais quel contraste avec l'histoire de Nokia, ce papetier issu d'un petit pays qui a réussi plusieurs mues complètes jusqu'à dominer le monde des portables mobiles, avant d'avoir le courage de tout larguer quand il était encore temps pour rebondir une nouvelle fois !

*

Le métier d'informaticien constructeur généraliste a vécu : le fameux BUNCH (Burroughs, Univac, NCR, Control Data et Honeywell) des années 1970, les nains face à IBM, a disparu. Il n'y plus de constructeur européen et Bull, avec son HPC est sans doute le dernier européen à être capable de concevoir un nouveau grand système.

En 1988, Bull a racheté par nécessité HIS (Honeywell Information Systems) qui maîtrisait les lignes GCOS6 et GCOS8, sources de revenus importantes et disposant d'un réseau commercial international). Malgré un long passé commun des deux compagnies, la cohabitation entre les cultures françaises et US ne fut pas un long fleuve tranquille. Et j'éviterai de parler du rachat de Zénith, sinon pour dire que s'il y a une entreprise IT américaine à vendre à un étranger, il faut être circonspect ! Alcatel en sait quelque chose avec LUCENT !

Parmi les nombreuses difficultés communes à ALCATEL et à BULL, il y a eu le poids de l'histoire des fusions et acquisitions impliquant la multiplicité des lignes de produit à supporter (la R&D étant autant consacrée à la cohérence de l'offre et au support qu'à la vraie innovation).

Par exemple, BULL devait gérer 3 OS majeurs (GCOS6, 7 et 8) héritage de l'époque Honeywell (Boston), Honeywell Bull (France) et General Electric (Phoenix), sans oublier

CTOS (venant de Convergent via ALCATEL TRANSAC) et en attendant les systèmes plus ouverts « WINTEL » et UNIX. La R&D censée représenter 16% du CA englobait de la vraie innovation mais surtout ce que l'on appelait le C&F (Continuation and Fixes) indispensable à la qualité de l'offre. Malgré les efforts managériaux, les lignes de produits avaient peu d'éléments en commun (sauf les réseaux, par nécessité).

*

Dans le domaine des grands systèmes de commutation, le produit phare d'ALCATEL dans les années 1980 fut l'E10 résultant du remarquable transfert de la technologie venant du CNET et réalisé au début des années 1970. Et puis, selon la doctrine du moment consistant à rechercher deux sources nationales, la DGT a « forcé » THOMSON à se lancer dans la téléphonie, en développant un nouveau système sur la base d'une technologie résultant de la francisation de LMT, la gamme MT. Mais en 1984, Alain Gomez, considérant son activité de commutation téléphonique non viable a cédé son activité à ALCATEL, malgré les protestations de la DGT. Et puis Georges Pébereau a réussi son coup de maître en rachetant ITT avec son Système 12. Alcatel s'est retrouvé avec trois énormes systèmes à supporter : E10, MT, Système 12. C'était essentiel pour conserver les clients détenant le parc de l'époque, essentiellement en téléphone fixe. Malgré les actions de communication, on sait que la convergence de lignes de produits différentes n'arrive jamais, aussi bien pour des raisons techniques que commerciales.

Alcatel, bien qu'impliqué très tôt dans l'élaboration de la norme GSM, n'a pas réussi à s'imposer sur le marché des infrastructures mobiles face à ses concurrents, à commencer par ERICSSON et NORTEL que ce soit en 2G ou en 3G. Ce fut le marché en grande croissance dans les années 1990 et 2000 dont ALCATEL n'a pas bien profité. J'ai cru comprendre cependant que Lucent a eu un apport important en 4G (LTE).

*

Quelques commentaires sur les relations de nos deux anciens champions nationaux avec France Télécom (FT). Pour Bull, FT était un bon client et un actionnaire forcé à hauteur de 17% (héritage de l'époque de la filière électronique), avec en plus quelques coopérations techniques significatives.

La dépendance d'Alcatel vis-à-vis de FT était évidemment beaucoup plus importante, à la fois en % de chiffre d'affaires et pour sa R&D (en tout cas jusqu'à la dérégulation).

Dans les commentaires de ces derniers jours, sur BFM, j'ai entendu dire qu'ORANGE n'avait pas été suffisamment bon citoyen mais a contribué à conforter les industriels chinois. Citons également 01 BUSINESS du 12 mars 2015 « *Banni des marchés d'opérateurs télécoms aux Etats-Unis pour ses liens supposés étroits avec l'Etat chinois,*

Huawei a jeté son dévolu sur l'Europe. En France, il multiplie les implantations en inaugurant un nouveau centre de recherche en design et esthétique à Paris »

Il y a deux ans je me souviens aussi que le Ministre du redressement industriel avait demandé à ORANGE d'avoir un comportement citoyen vis-à-vis d'Alcatel, ce que Stéphane Richard avait acté. Mais il est clair que ce que FT pouvait encore faire dans les années 1980, machine à cash adossée au monopole, est maintenant impossible.

*

Il est frappant de comparer les parcours de nos deux anciens champions avec celui de NOKIA (voir Wikipédia pour son histoire générale). Disposant d'un savoir-faire industriel général en électronique (télévisions, terminaux), et après un démarrage dans le domaine des mobiles en 1987, NOKIA a jeté par-dessus bord toutes ses activités annexes pour se consacrer au GSM ... et devenir le leader mondial des portables en 1998 pour le rester jusqu'en 2011. N'ayant pas bien réussi son virage vers les smart phones, NOKIA a abandonné son OS maison (Symbian) au profit de Windows phone (Microsoft) pour finalement céder sa division mobiles à Microsoft en 2013. Pour un petit pays tel que la Finlande (5,5 millions d'habitants) NOKIA est un symbole national majeur. La cession de sa division de terminaux mobiles s'est accompagnée de suppression de milliers d'emplois en Finlande. Mais en parallèle, Nokia a démarré la reconstruction de son entreprise en rachetant les parts de Siemens dans Nokia Siemens Networks (NSN), dédiée aux infrastructures mobiles. L'achat d'ALCATEL LUCENT va conclure la mutation réalisée à marche forcée de NOKIA.

*

Ainsi va le cycle darwinien des grandes entreprises. Mais le rythme d'évolution des entreprises de l'IT est en moyenne beaucoup plus rapide que celui des secteurs plus traditionnels : survivre suppose dans ce domaine suppose une très grande agilité, souvent peu compatible avec une taille et une domination mondiale du marché, sans parler des aspects plus politiques. Peut-être que NOKIA est une exception ? Renault peut-il réussir sa mutation vers le tout électrique ou faut-il s'appeler TESLA ?

Philippe Picard

--

Vous recevez ce message, car vous êtes abonné au groupe Google Groupes "AHTI".

Pour vous désabonner de ce groupe et ne plus recevoir d'e-mails le concernant, envoyez un e-mail à l'adresse histoire_ahti+unsubscribe@googlegroups.com.

Pour envoyer un message à ce groupe, envoyez un e-mail à l'adresse histoire_ahti@googlegroups.com.

Visitez ce groupe à l'adresse http://groups.google.com/group/histoire_ahti.

Pour obtenir davantage d'options, consultez la page <https://groups.google.com/d/optout>.