

Vie et mort de quelques micro-ordinateurs français

LA SAGA DE THOMSON

Le 27 janvier dernier, le quotidien *Les Echos* révèle que Thomson abandonne la micro-informatique. Le constructeur français, après avoir vendu plusieurs centaines de milliers d'ordinateurs, quitte sur la pointe des pieds un théâtre agité, dont il fut l'un des principaux acteurs en France. Ceux qui, à l'école, font leurs premiers pas en informatique sur du matériel Thomson, ont désormais devant les yeux un morceau d'histoire industrielle. Celui de la micro-informatique Thomson, une décennie vécue à toute vitesse. En quelques années, se sont succédés balbutiements, succès, drames et mort. Une histoire complexe qui mêle stratégie industrielle, politique commerciale, enjeux politiques et querelles de personnes. Une saga qui a vu se succéder le meilleur et le pire, et qui s'arrête dans le flou et l'indifférence. Les contribuables, les enseignants, les élèves, en sont pour leurs frais, sans justification, et sans égards.

1979

DANS UN COIN DE LABORATOIRE, SUR LE SITE de l'usine Thomson de Moulins où sont fabriqués les produits hi-fi de la marque, un homme se penche sur des prototypes de cartes électroniques. José Henrard a été chargé par la société de mettre au point un prototype de micro-ordinateur familial. Comment cet économiste et sociologue, chercheur au CNRS, se retrouve-t-il ici? José Henrard a «bidouillé», pendant tout l'été précédent, l'ordinateur de son frère, formateur en informatique. Coup de foudre... A la rentrée, en septembre, il s'installe dans un laboratoire à Jussieu pour mettre au point un ordinateur bien à lui. Nom de code: le RHM 16. Jusqu'à ce qu'un homme de chez Thomson passe par là, à la recherche d'un informaticien susceptible de travailler pour eux.

Le professeur qui dirige le labo lui parle de José Henrard. En moins d'une heure, l'affaire est conclue: le pionnier de Thomson, ce sera lui. Il suivra l'aventure micro-informatique eu groupe jusqu'au bout.

Le premier micro-ordinateur de la marque se doit d'être un produit grand public, capable de «déramatiser» l'informatique et de s'imposer dans tous les foyers. José Henrard travaille volontairement en non-informaticien, en sociologue «communicant». Et en visionnaire: la machine aura un jeu de caractères compatible avec celui du Minitel, lequel n'en était alors qu'à ses prémices; et pourra être dotée d'un module de communication! De plus, un crayon optique facilitera le premier contact et rendra «plus amicale» cette boîte électronique un peu effrayante. L'idée maîtresse est de faire du micro-ordinateur une machine à apprendre et à communiquer.

1980

EN SEPTEMBRE, UN PROTOTYPE EST PRÉSENTÉ aux responsables de Thomson. Les caractéristiques sont, pour l'époque, remarquables. Le microprocesseur 8 bits 6809, choix imposé par Thomson qui le fabrique sous licence Motorola, est considéré comme le meilleur de sa génération. La mémoire vive est de 8 Ko, extensible à 32 Ko. Mais le plus frappant est la qualité graphique que le système offrira: une résolution de 320 x 200 points avec 8 couleurs. Un crayon optique sera fourni en standard. Sous son plexiglass transparent, la maquette de l'objet laisse les «décideurs» de Thomson, néophytes en la matière, perplexes: que peut-on bien faire d'un tel gadget? Discussions animées toute la journée. Le soir même, José Henrard a le feu vert. L'usine de Moulins entame la mise au point du futur TO 7.

1981

UNE ANNÉE DE PRÉPARATION. THOMSON fourbit en secret sa nouvelle arme. L'idée d'un ordinateur à la maison gagne du terrain dans les esprits. Apple, qui réalise cette année-là un chiffre d'affaires de 334,8 millions de dollars, dont 25% à l'étranger, installe des bureaux

européens à Neuilly. Tout un symbole... Et puis, un beau jour, arrive de Grande-Bretagne, une curieuse petite chose vendue par correspondance, baptisée ZX80: un minuscule micro-ordinateur sur lequel débiteront des centaines de milliers d'adolescents de par le monde.

1982

THOMSON EST NATIONALISÉE, ALORS QUE son bilan de santé est alarmant (1 milliard de francs de perte). Alain Gomez prend la tête du groupe. En coupant les branches malades, il parvient peu à peu à le redresser. Pendant toutes les années à venir, au fil des restructurations, Thomson va recevoir des subventions en capital. Normal: son principal actionnaire est l'Etat, et Thomson travaille beaucoup pour le ministère de la Défense. Le gouvernement français a-t-il ainsi porté la micro-informatique française à bout de bras? Difficile de connaître la répartition de cet argent entre les différentes activités du groupe... Les subventions reçues spécifiquement pour la micro concerneraient essentiellement la recherche et le développement. Au fil des ans s'y ajouteront quelques millions dans le cadre du programme européen Eureka, quelques autres millions pour le futur projet d'ordinateur européen, etc. En tout, environ 25 millions de francs pour les subventions avouées. A l'extérieur du groupe, les sommes évoquées vont très largement au-delà...

Mais pour l'heure, Thomson présente au SICOB de septembre 1982, les 100 premiers TO 7, accompagnés d'une trentaine de logiciels, signés Vifi-Nathan. Les journalistes de la presse spécialisée ou grand public ne tarissent pas d'éloges sur ce produit à la fois français, astucieux, original et d'accès facile: «*exceptionnelle qualité de l'image, du graphisme, des couleurs*» (*Audio magazine*), «*un aspect ludique qui devrait séduire les plus réticents*» (*01 Hebdo*), «*un Basic Microsoft très puissant et suffisamment souple pour ne pas décourager le néophyte*» (*Libération*)... Un véritable plébiscite, mâtiné de chauvinisme! De fait, le TO 7 bénéficie d'avantages non négligeables: une alimentation intégrée, une liaison avec un téléviseur assurée par un câble Péritel, ce qui offre une bonne qualité d'image, un clavier AZERTY (mais les caractères accentués ne sont obtenus que par combinaison de touches!), la documentation est bien sûr en français. Toutes caractéristiques suffisamment rares alors pour être appréciées. Le clavier à membrane, solide mais peu favorable à une frappe rapide, est certes critiqué, mais l'environnement périphérique et logiciel annoncé emporte l'adhésion. Le point noir: un prix élevé de 7 000 F.

La commercialisation est d'abord assurée par des hommes plus familiers des téléviseurs, mais les ventes démarrent quand même plutôt bien. José Henrard vend ses premiers micro-ordinateurs à l'Education Nationale, qui a entamé un plan de formation

des professeurs depuis 1979, et commence à équiper écoles et collèges.

1983

LE 1ER SEPTEMBRE, THOMSON CRÉE LA SIMIV, une structure dédiée à la micro. La Société Internationale de Micro-Informatique et de Vidéo, sera chargée de concevoir la stratégie, et la politique de recherche et développement de la micro pour le groupe, ainsi que de la commercialisation. Jean Gerothwohl en prend la direction. Il sera le stratège de la SIMIV jusqu'à fin 1986. Un changement de cap pour ce publicitaire, char-

lant sur l'éducatif, il jouait sur le long terme et voulait ainsi créer pour Thomson une image qui dure. La SIMIV s'intéressait aussi aux logiciels, parce qu'elle avait compris que nous étions acheteurs d'un environnement complet. Gerothwohl était un créatif, dans un groupe qui ne sait pas gérer des opérations marketing audacieuses...»

En décembre 1983, le prix du TO 7 a fortement baissé: l'unité centrale ne coûte plus que 3 250 F, auxquels il faut rajouter 500 F pour la cartouche de Basic. C'est plus cher que l'Oric 1 ou le ZX Spectrum de Sinclair, sensiblement le même prix que le Commodore 64 en version SECAM, beaucoup plus abordable que l'Apple IIe, qui coûte plus de 11 000 F sans lecteur de disquettes ni moniteur! Le numéro 1 de SVM, qui paraît ce même mois, souligne les qualités



Le TO 7, reconnu à l'époque pour ses qualités pédagogiques.

gé de gérer le budget Apple en Europe à l'époque où il travaillait à l'agence Léo Burnett! Ancien condisciple d'Alain Gomez sur les bancs de Sciences Po, ami de Jacques Attali, son arrivée fait grincer bien des dents à la branche «grand public», chez ceux que gênent ce «marquage à gauche». D'autant plus que dans le groupe, beaucoup ne croient pas à la micro-informatique, activité qualifiée de «gadgets».

Le «parachuté» se met quand même au travail: écrans de publicité, conférences et dossiers de presse, promotions spéciales pour Noël... Les ventes décollent. A Bagnolet, son équipe, constituée d'une quarantaine de passionnés de la micro, y croit dur comme fer, sous les regards incrédules des autres départements. «*Beaucoup d'entre eux n'en revenaient pas: c'était pratiquement la première fois qu'ils voyaient un produit nouveau marcher chez Thomson!*». Dans un groupe qui a la réputation de peu communiquer, faire parler d'un produit à l'«extérieur» est déjà une révolution.

Daniel Gras, chargé de la mise en place des technologies nouvelles, successivement auprès d'Alain Savary, puis de Jean-Pierre Chevènement, rencontre Jean Gerothwohl: «*Un interlocuteur de qualité*», dit-il. «*En tab-*

pédagogiques de la machine.

Mais déjà, Thomson prépare de nouveaux produits, toujours en 8 bits, toujours avec le microprocesseur 6809. Le constructeur entend réussir à imposer son propre standard et en profite pour corriger les premières erreurs de jeunesse.

Le clavier plat du TO 7 «plus pratique pour essuyer la confiture», mais au look «toile cirée», avec ses touches camouflées sous le plastique, adoptera - c'est promis - un profil plus classique.

1984

DÈS JANVIER, LE TO 7 BAISSÉ ENCORE DE prix, à 2 900 F. Les acheteurs de Noël sont contents... C'est qu'il faut faire place nette pour accueillir les petits nouveaux: le MO 5 et le TO 7-70, qui arrivent en mai, et reçoivent le meilleur accueil. Le MO 5, au prix de 2 390 F est taillé pour concurrencer directement les machines anglaises, Oric ou Spectrum. Le TO 7-70, avec ses 64 Ko de mémoire vive peut se battre à armes égales avec le Commodore 64. Un ennui pour le

MO 5: il n'est pas compatible avec le TO 7, et oblige les éditeurs de logiciels à corriger leurs programmes.

Répondant à un appel d'offres lancé par l'UGAP (l'Union des Groupements d'Achat Public, la centrale d'achat de l'administration), Thomson fait sa première percée importante dans l'Education Nationale: un marché est conclu portant sur la livraison de 40 000 MO5 et TO7-70, sur les 5 ans à venir.

La ligne stratégique de la SIMIV est confortée: du pédagogique avant tout, même si ce choix est moins payant à court terme. Le constructeur s'associe avec Nathan pour élargir une gamme de logiciels un peu «courte». Dans le même temps, Jean Gerothwohl voit poindre la menace du standard MSX, une famille d'ordinateurs soutenue par de nombreux constructeurs japonais et par Microsoft, le géant américain du logiciel. Le PDG de la SIMIV se livre alors, dans les colonnes de SVM, à un vibrant plaidoyer pour une micro-informatique familiale européenne. Un partenaire est nécessaire: ce doit être Philips, affirme Gerothwohl.

Cette année-là, Jean-Jacques Servan Schreiber, alors président du Centre mondial de l'informatique, persuade le gouvernement qu'il faut mettre l'informatique dans les écoles. On y trouve déjà environ 50 000 micro-ordinateurs, dont 10 000 TO 7. Mais il faut passer à la vitesse supérieure. JJSS milite pour des Macintosh d'Apple simplifiés, construits en France, éventuellement sous licence, par... Thomson! Tractations, discussions, lobbying poussé de tous les constructeurs français et étrangers: les négociations dureront six mois.

Un dîner à l'Élysée réunira même autour de François Mitterrand, président de la République, John Sculley et Steve Jobs, les deux principaux dirigeants d'Apple. Selon Sculley, le président donna alors son accord de principe. Steve Jobs, JJSS et Gaston Deferre auraient même été jusqu'à survoler la région de Marseille en hélicoptère pour repérer l'emplacement de la future usine.

Mais l'hypothèse Apple est finalement repoussée: même simplifiée, le Mac aurait encore coûté 10 000 F environ. Trop cher pour permettre une diffusion de grande ampleur. Le dossier n'aurait pas été suffisamment étayé, les délais trop longs... Aujourd'hui, chacun y va de sa propre explication, sans lever clairement le voile sur cet épisode.

Mais le refus est définitif: car l'enjeu est maintenant de l'ordre de la stratégie industrielle nationale. Le gouvernement prend la décision de choisir un constructeur de l'Hexagone pour favoriser une filière électronique française. «Une fois cette contrainte donnée», rappelle Daniel Gras, «l'éventail devenait passablement restreint. Il ne restait guère que Thomson. Car si les compatibles IBM PC avaient l'avantage de leur standard, chaque machine aurait coûté à l'époque entre 20 et 25 000 F! Celles de Thomson souffraient de leur standard limité, mais avaient de solides avantages: un rapport qualité-prix intéressant, une conception astucieuse. Le choix s'est donc porté au

final sur Thomson, à la fois pour des raisons d'ergonomie pédagogique, de réalisme économique et de politique industrielle». Un choix qui n'a d'ailleurs jamais été fondamentalement remis en cause, même par René Monory, ministre de l'Éducation de la Cohabitation en 1986, qui avait auparavant équipé son propre département en TO 7-70.

Autre atout de la solution Thomson: Léonard, entreprise lilloise, avait conçu dès 1982 le «Nanoréseau», permettant de connecter entre elles jusqu'à huit machines Thomson, en utilisant un micro-ordinateur plus puissant comme tête de réseau. Un atout pédagogique, puisque ce dernier permet de conduire et de contrôler les «nanomachines», tout en multipliant leurs potentialités par la distribution de logiciels. Sur le front européen, septembre 1984 charge de lourds nuages le ciel de Thomson: Philips «trahit» le constructeur national, et rejoint le clan MSX.

1985

LAURENT FABIOUS ANNONCE OFFICIELLEMENT le 25 janvier, le plan «Informatique Pour Tous», ou IPT. L'idée: que tout un chacun puisse apprendre à maîtriser les nouvelles technologies. Près de 2 milliards de francs de crédits spéciaux sont finalement dégagés. Objectif: 120 000 ordinateurs à installer dans les écoles et lycées de France. Le Nanoréseau de Léonard étant le nerf de l'opération, un appel d'offres est lancé par l'UGAP pour les têtes de réseaux. Sont retenus Bull, Logabax, SMT Goupil, Léonard et Matra. 9 000 Exelvision sont installés dans les écoles. Léonard, seul sur son créneau «Nanoréseau», empoche un contrat de 124 millions de francs.

En revanche, pas d'appel d'offre UGAP pour Thomson. La centrale d'achat se contente d'élargir le marché passé un an auparavant avec Thomson; ce marché dit «négocié» fera d'ailleurs quelque peu tiquer la Cour des comptes. 108 400 machines - MO 5 et TO 7-70 - sont commandées. A des prix très serrés. Peu de marge donc pour Thomson qui reçoit tout de même un pactole de 426 millions de francs. Ce n'est pas le «marché du siècle», mais en tout cas celui de la décennie. Et surtout, il ouvre des perspectives vertigineuses sur le marché domestique français. Les écoliers ou les lycéens voudront, à la maison, la même machine qu'à l'école, les collectivités locales ou les établissements compléteront les achats IPT et, plus tard, se rééquiperont forcément avec un matériel du même constructeur pour conserver une architecture homogène. L'avenir de la SIMIV semble donc bien assuré.

Comment Thomson remplit-il ce contrat? L'UGAP et la direction des lycées et collèges s'accordent à reconnaître que les commandes ont été honorées dans les temps, les 40 000 sites livrés comme prévu, à quelques mois près. «Un glissement presque obligatoire, compte-tenu du volume concerné». En revanche, la maintenance et l'entretien posent d'avantage de problèmes: «Thomson nous les

facturait à des prix prohibitifs», se souviennent les responsables de l'époque à la direction des lycées et collèges. «Tant et si bien que nous avons choisi de nous en occuper en interne. On avait parfois l'impression que le constructeur se souciait exclusivement de ses propres intérêts». Quelques faiblesses aussi côté matériel: «Le lecteur de cassettes du TO 7-70 était vraiment faible et le lecteur de disquettes vendu à un prix prohibitif... Sans oublier les versions successives du MO 5, pas tout à fait compatibles entre elles!»

Pendant toute cette année, les hommes de la SIMIV débordent d'activité. A cause du plan IPT, bien sûr, mais aussi pour le lancement d'un nouveau modèle avec lequel Thomson entend concurrencer l'Apple II. Dans le feu

PARLE PLUS BAS...

«JE VEUX BIEN VOUS PARLER MAIS À CONDITION de ne pas être cité. Je vous prévient, mon beau-frère est avocat!» Ambiance... L'avertissement de cet ancien de la micro Thomson a le mérite d'être clair. Tout comme l'ont été - quoique moins désagréablement menaçants - ses ex-collègues. Tous, sans exception, ont tenu à conserver leur anonymat. Certains, en partant, auraient reçu quelques émoluments pour les dédommager du mutisme requis. D'autres disent craindre des représailles. Et il est plus facile de critiquer ou de s'auto-critiquer à visage masqué.

Pour ceux d'entre eux qui travaillent encore dans le groupe, le problème ne s'est pas posé: aucun n'a voulu répondre à la moindre question. Pas même la direction de la communication, la mal nommée, interrogée fin février: «On ne va pas revenir sur cette histoire de micro-informatique! Vous savez, cela n'a jamais été une activité importante pour nous. D'ailleurs c'est déjà de la vieille histoire»...

B.M.

de l'action, Thomson ne semble pas voir que l'Apple II est déjà une machine du passé, que l'Atari ST et l'Amiga de Commodore s'annoncent, et surtout qu'un certain Amstrad mine le marché de l'informatique de loisirs depuis le mois de janvier, avec son CPC 464 proposé à 4 990F avec un moniteur couleur. Autocritique de la SIMIV: «Occupés à nous défoncer, nous avons oublié de regarder le marché...» Un oubli d'autant plus regrettable, que le nouveau venu casse les prix et se lance sur le créneau «jeux», plus vendeur que le 100% «utile» auquel s'accroche la micro Thomson. En 1985, Thomson ne vendra que 250 000 machines, au lieu des 400 000 prévues. Le début d'une longue série d'objectifs commerciaux non tenus.

François Robineau, ex-responsable des logiciels éducatifs chez Nathan, entre chez Thomson pour créer une unité autonome d'édition de logiciels, pour accompagner le développement des machines. Un choix de long terme. Ce sera FIL, France Image

Logiciel, dotée d'un capital de 10 millions de francs, également partagé entre la CAMIF (Centrale d'achat des enseignants), Answare (filiale du groupe CGE) et Thomson. La nouvelle nouvelle société travaille en synergie avec Thomson, et joue, après avoir assuré l'intendance des «valises-logiciel» du plan IPT, la carte du logiciel professionnel et des jeux.

Forte de son succès IPT, la SIMIV décide de se lancer dans l'export. Et choisit l'Allemagne, un «mythe» pour tous ceux qui veulent vendre à l'étranger, et aussi un des marchés européens les plus difficiles à pénétrer... Une subvention de 15 millions de francs, une filiale «Thomson GMBH» forte de 20 personnes basée à Francfort, le TO7-70 et MO5 recarrossées pour l'occasion, 20 millions de campagne publicitaire, un objectif: «prendre 10% du marché en 1986»... Pourtant, la SIMIV «y perd sa chemise»: 25 millions de francs de perte. La micro Thomson ne réussira jamais à percer à l'exportation. Pour quelques dizaines de milliers de machines vendues via Olivetti en Italie, et un marché conclu d'Etat à Etat avec l'Algérie (35 millions de francs pour des TO7-70), les échecs se succèdent: URSS, Inde, Argentine, Espagne... Aucune tentative n'aboutit. Thomson reste de force sur un marché français trop étroit, et inexorablement envahi par les produits bon marché d'Asie du Sud-Est.

Pendant ce temps, à l'usine Thomson de Saint-Pierre-Montlimart, dans le Maine-et-Loire, le nouveau micro prépare sa sortie. En septembre, le TO 9 est lancé avec strass et paillettes, dans le cadre d'une fastueuse soirée au Palais de la Découverte, où se presse le Tout-Paris. Toujours avec un microprocesseur 6809, plus haut de gamme que ses prédécesseurs et sur des concepts de convivialité, inspirés de Macintosh, le TO 9 est une machine séduisante, sérieuse. Mais

elle est chère (8 990F sans écran), et la compatibilité ascendante garantie par le constructeur avec le TO7-70 s'avère plus problématique que prévue. De plus, l'un des deux logiciels intégrés en mémoire morte, Fiches et Dossiers, est farci de bogues: les 10 000 premiers modèles seront à revoir. Les



PITON/REA

Ancien publicitaire, Jean Gerothwohl dirigera la SIMIV, filiale de Thomson, de 1983 à 1986.

fichiers se mélangent, refusent de revenir à l'écran ou disparaissent carrément... La SIMIV bat encore une fois sa coulpe. Absorbées par le marché IPT, ses équipes n'ont pu se consacrer pleinement au lance-

ment du TO 9... Une désinvolture qui passe mal auprès de la clientèle, malgré le remplacement des machines défectueuses.

A la SIMIV, on est plus à l'aise dans la prospective. Après la tentative infructueuse auprès de Philips, un accord est signé en septembre avec l'italien Olivetti et l'anglais Acorn, passé dans le giron du précédent au mois de mars. «Olivetti, ce sont les plus intelligents et les plus stratégiques», déclarait Jean Gerothwohl à SVM en mai 1986. *A nous deux, nous couvrirons le marché européen.* La SIMIV veut mettre au point avec l'italien et l'anglais un standard européen de micro-ordinateur 16 bits, dans le domaine de l'éducation et de la productivité personnelle. Stratégie à long terme toujours: Jean Gerothwohl continue à vouloir fabriquer en Europe pour y conserver un substrat industriel. Et à croire au micro-ordinateur familial.

1986

AU SICOB DE PRINTEMPS, JEAN GEROTHWOHL annonce la sortie du micro-ordinateur 16 bits pour le mois d'avril 1987. Afin de répondre aux baisses d'Apple sur l'Apple II, Thomson révisé les prix du TO 9: pour l'ancien prix de l'unité centrale, on a désormais en plus un moniteur couleur.

En septembre, «Thomson tourne une page. En se débarrassant, d'un trait expéditif, d'une gamme vieillote et hétérogène, obsolète et manquant de compétitivité, notre constructeur national repart à l'attaque d'un marché battu en brèche. Le sérieux avec lequel semble avoir été étudiée la nouvelle gamme fait penser à autre chose qu'un simple feu de paille». SVM salue ainsi la sortie des MO 6, TO 8 et TO 9. Mais dans le même numéro, SVM présente, en exclusivité mondiale, le PC 1512 d'Amstrad. Une nouvelle génération de machines, plus sérieuses, polyvalentes, moins chères et... compatibles IBM PC, arrive.

La bonne qualité de la nouvelle gamme Thomson ne permet pas au constructeur de revenir au premier plan. Sa branche «grand public» confirme son recentrage vers la télévision. Des rumeurs commencent à circuler: «il faut arrêter les activités qui ne génèrent pas beaucoup d'argent et demande du cash». La micro-informatique courbe le dos. Trois ans plus tard, les acteurs de l'époque y voient le signe avant-coureur de leur futur arrêt de mort. «La décision d'arrêter la micro a été prise à ce moment-là. Mais cela ne pouvait être dit officiellement puisque nous étions encore engagé dans le plan IPT.» Cette hypothèse éclairerait en tous cas les heurts et malheurs vécus par la SIMIV durant toute cette année, où avec 160 000 ordinateurs vendus, les objectifs prévus ne seront atteints qu'aux deux tiers.

En décembre, il est décidé de mettre fin à la coopération avec Olivetti et Acorn. Le prototype que Thomson a mis au point seul restera dans les placards. On pourra le regretter longtemps: tous ceux qui ont pu ap-

QUE FAIRE EN CAS DE PANNE ?

LES PROPRIÉTAIRES DE MICRO-ORDINATEURS Thomson doivent-ils désormais prier pour que leur matériel ne tombe jamais en panne? A priori, non. Le constructeur s'est engagé à maintenir ses stocks de pièces déta-chées durant sept ans. «Nous terminerons notre activité commerciale la tête haute», affirme Fabrice Raoul, chef des ventes de Thomson Micro-informatique.

La plupart des distributeurs de matériel Thomson se montrent d'ailleurs confiants: «Nous n'avons jamais eu de problèmes de maintenance avec Thomson. On trouve des pièces de rechange facilement même pour des micros qui ne sont plus fabriqués depuis des années. De toute façon, Thomson est une entreprise trop importante pour nous lâcher du jour au lendemain», explique-t-on, par exemple, chez IDC-Gestion, à Marseille.

Même son de cloche à la FNAC: «Thomson n'est pas une société-fantôme: elle arrête la micro mais elle conserve un réseau de distribution et de maintenance», souligne le

responsable du rayon micro-informatique de la FNAC-Montparnasse.

En revanche, à l'UGAP (Union des Groupements d'Achats Publics), l'un des gros distributeurs de matériel Thomson, notamment auprès de l'Education nationale, on émet quelques réserves: «Nous avons déjà enregistré de plus en plus de problèmes pour l'approvisionnement en pièces de rechange», note le président, Alain Gillette.

En fait, l'importance du parc des micro-ordinateurs Thomson installés offre sans doute, à elle seule, une garantie: comme le souligne Fabrice Raoul, «on ne peut pas se permettre de mettre la clé sous la porte du jour au lendemain quand on a quelque 700.000 micros dans la nature et qu'on s'appelle Thomson». Enfin, les risques sont encore moindres avec les compatibles IBM PC, la plupart de leurs composants étant tout à fait classiques.

Bénédicte HAQUIN (Zélig)

procher l'ordinateur ne tarissent pas d'éloges sur la qualité du travail réalisé par l'équipe de José Henrard. Le 16 bits de Thomson était doté d'un micro-processeur 68000 et du système d'exploitation multitâche OS/9-68000. C'est la fin du rêve européen, de la création d'un standard qui aurait permis de se frotter aux compatibles IBM PC, au Macintosh, à l'Atari ST, à l'Amiga. Le motif alors avancé par la direction générale tient en deux mots: cher et mégalo.

Jean Gerothwohl se voit reprocher les pertes de son secteur vidéo, puisque la SIMIV chapeaute de façon assez étonnante deux activités aussi étrangère que la micro-informatique et la vidéo institutionnelle. Ce trou développe la controverse: est-il «imputable à de graves erreurs de gestion des responsables de la SIMIV» ou «une peau de banane glissée sous ses semelles, pour la faire tomber plus vite»? Des querelles d'hommes se font jour. Et surtout, entre la micro et le «grand public», la tension monte, les incompréhensions se multiplient; le dialogue déjà difficile devient quasi inexistant.

«Le groupe aurait dû assister Gerothwohl avec des organes de gestion mieux adaptés, remarque Daniel Gras, qui a suivi attentivement les aléas de ses anciens partenaires. Il y avait dans cette structure une créativité stratégique et de produits, qu'on a laissés pousser comme une plante trop vivace. Tout d'un coup, on lui a versé un coup de désherbant en regardant ailleurs. Cette structure a trop servi pour des stratégies de carrière et comme exutoire à des rivalités personnelles.»

La SIMIV disparaît purement et simplement. Elle est intégrée à la COFADEL - compagnie franco-allemande d'électronique - et perd du même coup son nom, une bonne partie de ses effectifs, ainsi que Jean Gerothwohl et Robert Kaplan, respectivement président et vice-président... José Henrard et son équipe émigrent en Californie: le nouveau département micro-informatique y englobe désormais celui des machines.

Les quarantes «rescapés» parisiens se sentent considérés comme des «pestiférés»: *«L'étiquette ex-SIMIV n'était pas vraiment bien vue! D'ailleurs nous étions isolés à un même étage. Mais nous continuions à y croire!»*

Feu de paille? A la fin de l'année, l'ordinateur 8 bits est en passe d'être condamné, et le ralliement au standard IBM PC annoncé. La fabrication des MO 6 et TO 8 est transférée en Corée. L'usine de Saint-Pierre-Montlimart, près d'Angers est définitivement fermée; quatre-cent cinquante emplois sont supprimés. Thomson change d'un coup sa ligne directrice: fini le standard européen. Le groupe s'aligne sur le plus grand nombre et veut désormais jouer la partie en se battant sur les prix. Un faisceau de décisions qui rend désormais impossible toute stratégie autonome. Le pari du «long terme utile et européen» est abandonné, sans avoir vraiment eu le temps de démontrer sa viabilité.

Cette «internationalisation» de l'activité micro-informatique altère singulièrement les relations entre l'Education nationale et son fournisseur: *«Pendant 6 mois, l'approvision-*

nement a été pratiquement nul. On nous répondait que la Corée saturait à l'export, que plus aucun avion cargo n'était disponible... Jusqu'aux grèves étudiantes qui portaient la responsabilité des retards! La direction générale était aux abonnés absents.»

1987

A LA COFADEL, LES ANCIENS DE LA SIMIV continuent à y «croire». Malgré la difficulté de «faire vendre des ordinateurs à des directeurs de collèges par des vendeurs de machines à laver» ou l'impossibilité d'imposer un produit dans une structure qui avoue ne rien y connaître.

Le nouveau plan «13 000 micros» se prépare. Le cahier des charges de l'appel d'offres exige des compatibles IBM PC-AT pour les lycées et des PC-XT pour les collèges. Au département micro, on se dit prêt à répondre à l'appel d'offres de l'UGAP, même si l'Education nationale estime aujourd'hui que le cahier des charges était trop haut pour le groupe. Finalement, Thomson ne tentera même pas sa chance: la direction générale décide de ne pas participer, estimant ne pas être compétitif.

La gamme de compatibles IBM PC de Thomson, les TO 16 PC, PCM et XP, fait son entrée sur le marché en septembre, au moment où la division «moniteurs» ferme. Douze mille machines seront écoulées en novembre et décembre. Chiffre d'affaires de l'année pour la micro: 300 millions de francs et 7 millions de résultats. Mais seulement 100 000 ordinateurs vendus en tout.

De son côté, en proie à des problèmes de gestion et de stratégie, FIL propose un plan de redressement à ses actionnaires. Thomson refuse d'y souscrire. En mars 1987, la CAMIF prend le contrôle de la société.

1988

L'UGAP SOLDE SES DERNIERS VERSEMENTS à Thomson, pour le plan IPT. Et passe commande de 4 200 machines à un prix moyen de 3 000 F, le parc de logiciels ayant fidélisé une partie des utilisateurs scolaires.

Un pseudo-portable Thomson, le PC2, est présenté discrètement au SICOB de printemps, un AT attend dans les cartons. En avril, le mensuel *50 millions de consommateurs* sacre le TO 16 «meilleur ordinateur compatible PC», avec un prix compétitif de 5 900 F.

Mais en dépit de ces «signes extérieurs» de développement, le moral de la micro se dégrade. *«Nous sentions une volonté évidente de ne pas dépenser un centime pour cette activité»,* inertie qui pèse lourd sur le chiffre d'affaires de l'activité: il sera de 40% inférieur aux prévisions. Thomson ne vend que 60 000 micros sur les 150 000 prévus. Les hommes de la micro-informatique se battent «comme Don Quichotte contre les moulins à

vent». Du moins ceux qui restent: les démissions se succèdent tout au long de l'année. Les rumeurs s'amplifient, à l'intérieur comme à l'extérieur. Le 22 décembre, FIL dépose son bilan.



Quand le constructeur débute en même temps que l'utilisateur...

1989

«THOMSON ABANDONNE LA MICRO-INFORMATIQUE»: la nouvelle, enfin écrite noir sur blanc, tombe le 27 janvier, via un article publié dans *Les Echos!* *«Les clients nous avaient annoncé un mois avant sans que l'on ait été prévenu de rien!»* Le silence toujours... *«On a vraiment le sentiment d'avoir été manipulés comme de vulgaires pions.»*

Une impression partagée par les utilisateurs de machines Thomson, et tout particulièrement l'Education nationale. *«C'est vrai, explique-t-on à la Direction des lycées et collèges, cette défection ne nous pose pas de graves problèmes. Dès 1985, nous nous étions organisés pour pouvoir fonctionner sans eux. Mais cela montre une réelle désinvolture à notre égard. On ne vend pas de la micro comme du micro-onde...»* Exemple cité à l'appui: à l'époque d'IPT, Thomson s'était engagé sur 5 ans pour les pièces détachées. La moitié des accessoires du marché original ont déjà disparu du catalogue!

Le groupe finit par confirmer l'arrêt de son activité micro-informatique. Son désengagement définitif interviendra le 1^{er} janvier 1990. Motif avancé: face à la concurrence internationale, Thomson ne peut plus se permettre de se disperser. Une décision cohérente dans une stratégie de recentrage sur deux activités uniques: l'électronique grand public avec la télévision et la vidéo, et l'électronique de défense.

Mais le noyau dur de la micro-informatique, aujourd'hui dispersé, se sent trahi: *«Nous sommes à la fois tristes et amers après cet énorme gâchis: nos produits étaient bons, notre équipe était fiable, compétente et passionnée...»* Chez Thomson, la micro-informatique n'a pas seulement été une péripétie industrielle. Elle a aussi marqué des parcours humains.