

Historique : Des Origines en 1893 à aujourd'hui

Thales hérite d'un passé prestigieux qui remonte à plus d'un siècle. Construit très progressivement et avec mesure, le Groupe bénéficie d'une homogénéité et d'une solidité remarquables et a su également adapter ses structures aux conditions du moment. Découvrez quelques jalons de l'histoire de Thales...

1968

Naissance de Thomson-CSF avec la fusion de la Compagnie Générale de Télégraphie Sans Fil (C.S.F.) et des activités d'électronique professionnelle de Thomson-Brandt. Ces deux sociétés ont un passé déjà ancien : Thomson-Brandt « descend » de la Compagnie Française Thomson-Houston, créée en 1893 pour exploiter en France les brevets de la société américaine Thomson-Houston Electric Corp., dans le domaine alors émergent de la production et du transport de l'électricité ; la C.S.F., créée en 1918, a été l'un des pionniers des transmissions hertziennes. Avec sa filiale Société Française Radioélectrique SFR, absorbée en 1957, elle a joué un rôle primordial, avant la Seconde Guerre Mondiale, dans le développement de la radiodiffusion, des radiocommunications sur ondes courtes, de l'électro-acoustique et, déjà, du radar et de la télévision.

1970 - 1980

Premiers grands contrats à l'exportation avec des pays du Moyen-Orient, en particulier après les deux chocs pétroliers de 1973 et 1979. Cette période est également celle de la diversification des activités, vers la commutation téléphonique, les semi-conducteurs siliciums, l'imagerie médicale (CGR).

1982

Passage dans le secteur public avec la nationalisation en février de la société-mère, Thomson SA. La situation est alors fortement dégradée : le portefeuille d'activités, très diversifié, inclut de nombreux domaines où la taille et les parts de marché, et donc la rentabilité, sont insuffisants. Et, malgré les ressources procurées par les grands contrats avec des pays du Golfe, l'endettement s'est fortement accru.

1983 - 1987

Redressement de la situation financière, grâce au recentrage du portefeuille autour des activités d'électronique professionnelle et de défense. Les désinvestissements majeurs concernent les télécommunications civiles en 1983 (accord avec la C.G.E.), le secteur médical en 1987 (cédé à General Electric). La fusion, en 1987, des activités de semi-conducteurs avec celles de l'italien IRI-Finmeccanica donne naissance à SGS-Thomson. Le redressement des résultats bénéficie également de l'apport des activités financières développées en interne, à partir de 1984, pour gérer la trésorerie générée par les grands contrats conclus à l'exportation. Ces activités seront apportées

progressivement au Crédit Lyonnais de 1990 à 1993, en échange d'une participation au capital de la banque.

1987 – 1996

Thomson-CSF, anticipant dès 1987 la baisse inéluctable des budgets de défense, et en prévision de l'achèvement des grands contrats à l'exportation alors en cours de facturation, entame la restructuration en profondeur de ses activités afin d'en préserver la rentabilité. Une politique active de croissance externe est entamée en défense, principalement en Europe, avec l'acquisition des activités d'électronique de défense du groupe Philips en 1989. La prise de contrôle de Sextant Avionique (issu du regroupement des activités d'avionique de Thomson-CSF et d'Aérospatiale) constitue l'autre opération majeure de la période. Les nombreuses autres acquisitions réalisées, souvent de taille modeste, élargissent sensiblement la présence industrielle du groupe hors des frontières nationales, principalement en Europe. La contribution des filiales étrangères passe ainsi de 5 à 25% des ventes consolidées.

1996 - 1997

Cession des participations dans le Crédit Lyonnais et dans SGS-Thomson (devenu ST Microelectronics). Ces opérations génèrent des ressources qui permettent de financer la poursuite du développement international.

1998

Sous l'égide du gouvernement français, les sociétés Aérospatiale, Alcatel et Dassault Industries concluent avec Thomson-CSF et Thomson SA un accord de coopération prévoyant, d'une part, des apports d'actifs à Thomson-CSF (principalement apports de la société Dassault Electronique et des activités d'électronique professionnelle et de défense d'Alcatel), d'autre part, le regroupement au sein de la société commune Alcatel Space des activités spatiales des sociétés Alcatel, Aérospatiale et Thomson-CSF. Cet accord permet à Thomson-CSF de consolider son périmètre d'activité, ses positions concurrentielles dans la défense et l'électronique industrielle, ainsi que son implantation dans certains pays européens (Allemagne, Italie, Norvège,...). A l'issue de ces opérations, en juin 1998, la majorité du capital est transférée au secteur privé. La part de l'Etat français est ainsi «diluée», de 58% à 40% et Alcatel et Dassault Industries deviennent actionnaires.

1998-2000

Après la privatisation, la dynamique d'implantation «multidomestique» des activités de défense, poursuivie en Europe tout au long de la décennie 90, dépasse les frontières du Continent européen : Afrique du Sud, Australie, Corée, Singapour,... En juin 2000, l'acquisition par OPA de la société britannique Racal Electronics fait du Royaume-Uni le deuxième pays d'implantation ; les activités de défense et celles des technologies de l'information et des services en sont renforcées.

Le développement du groupe, par croissance interne et par acquisitions, a aussi profondément modifié le spectre de ses activités, dont une part

croissante s'adresse aux marchés civils des technologies de l'information et à l'un de ses segments alors les plus dynamiques, les télécommunications mobiles.

2000

En juillet 2000, une nouvelle organisation en trois pôles est mise en place, autour de la défense, l'aéronautique, et des technologies de l'information et des services (IT&S). Cette organisation vise d'abord à valoriser l'aspect «dual» des compétences technologiques du groupe. Mais les activités civiles retenues doivent présenter de réelles synergies avec ses compétences en défense et aéronautique et correspondre à des marchés porteurs sur lesquels le groupe peut détenir des positions concurrentielles pertinentes. Toutes ne répondent pas à ce critère et le groupe engage un programme de cession des activités civiles non synergiques.

En décembre 2000, Thomson-CSF, devenu Thales, annonce la création avec l'Américain Raytheon de la première joint-venture transatlantique entre industriels de la défense et leader mondial en défense aérienne.

2001-2004

Dans un contexte géopolitique et économique profondément bouleversé à la suite des attentats du 11 septembre 2001, Thales renforce ses compétences et son engagement dans les segments les plus technologiques de l'industrie de la défense, notamment en matière de guerre info-centrée ou d'interopérabilité des forces. Thales développe également son savoir-faire de maître d'œuvre et ses activités de services, pour mieux répondre aux attentes des Etats prescripteurs, confrontés à la complexité croissante des programmes et à la haute technicité des systèmes et des équipements de défense.

Thales poursuit son développement multidomestique, prend le contrôle total de plusieurs de ses joint-ventures en défense et en aéronautique. Devenue la deuxième société de défense britannique, Thales UK est retenue dans plusieurs programmes ou appels d'offres prioritaires du ministère de la Défense du Royaume-Uni, notamment dans le programme de porte-avions du futur CVF.

Dans le domaine civil, le groupe poursuit son désinvestissement des secteurs non stratégiques tout en consolidant et en structurant son engagement dans le domaine de la sécurité civile, en plein développement, notamment au travers de l'initiative Thales SHIELD.

En 2004, le programme de focalisation des activités civiles étant pratiquement finalisé, une nouvelle organisation est mise en place : elle s'articule autour de six divisions définies par leur marché et vise à faciliter la mise en œuvre des technologies transverses.

2007

Un nouveau chapitre de l'histoire de Thales s'est ouvert avec le transfert des activités transport, sécurité et aéronautique d'Alcatel-Lucent, partenaire de longue date. Le « Nouveau Thales » est plus grand et plus fort qu'avant : chiffre d'affaires en hausse, effectifs renforcés et arrivée de compétences nouvelles et complémentaires. De quoi faire de Thales un acteur mondial aux capacités technologiques exceptionnelles et un leader des systèmes d'information critiques sur trois marchés : la défense, l'aéronautique et la sécurité.

Toujours en 2007, Thales a signé avec DCNS un accord qui lui confère une participation de 25 % dans cet acteur français de l'industrie navale et lui permet de devenir son partenaire industriel. Cette alliance garantit au Groupe Thales des références dans le domaine naval et renforce celles qu'il a déjà pour aborder les principaux programmes européens et plusieurs grands contrats à l'export.

2009

En acquérant les titres d'Alcatel-Lucent dans le capital de Thales, Dassault Aviation devient son actionnaire industriel de référence. Son actionnariat ainsi stabilisé, le Groupe ouvre une nouvelle page de son histoire.

La stratégie du Groupe est solidement ancrée et cela se traduit par sa présence sur l'ensemble de la « chaîne de valeur » (des équipements et systèmes à l'intégration des systèmes, en passant par la maîtrise d'œuvre et les services), son portefeuille équilibré de technologies et d'activités duales (civiles et militaires) et sa présence multinationale en tant qu'acteur local sur les marchés nationaux.