



ASSEMBLÉE NATIONALE

9ème législature

Entreprises

Question écrite n° 1566

Texte de la question

M Jean-Pierre Brard attire l'attention de M le ministre d'Etat, ministre de l'économie, des finances et du budget, sur les conséquences de la vente, par le groupe industriel nationalisé Thomson, du fonds de commerce du département silicium cyromagnetisme (DGS), à la société Tekelec. Cette cession, qui s'inscrit dans le cadre d'une stratégie de redéploiement orientée vers une reconversion de l'activité en direction du marché financier et un recentrage sur l'électronique de défense et les télécommunications civiles, conduit à la dénationalisation de l'usine de Montreuil qui compte 250 salariés, effectuée avec l'accord préalable du Gouvernement puisque le ministère avait la possibilité de s'opposer à la vente. L'abandon de la fabrication nationale des composants électroniques de pointe que produisait cette entreprise est d'autant plus préoccupante qu'il oblige les équipements du groupe Thomson à se fournir en partie à l'étranger, privant l'usine de Montreuil d'une part non négligeable de son chiffre d'affaires. Il lui demande d'exposer les raisons qui l'ont amené à laisser faire cette dénationalisation. Il souhaite également savoir si d'autres opérations de même nature sont envisagées et, le cas échéant, quelles peuvent en être les conséquences sur l'emploi à Montreuil et dans le pays.

Texte de la réponse

Reponse. - Le département silicium gyromagnetisme (DSG) de Thomson regroupait sur le site de Montreuil l'ensemble des activités gyromagnetisme et fabrication de diodes silicium de l'entreprise. Il est apparu ces derniers temps à Thomson que les perspectives d'avenir de DSG ne coïncidaient plus avec les besoins du groupe. Ainsi, celui-ci n'était plus à même d'assurer le développement de ce département dans des conditions optimales. Thomson a donc estimé préférable de rechercher un repreneur intéressé par la poursuite et le développement des activités de Montreuil. Un accord a ainsi été conclu avec Tekelec, entreprise française familière des domaines d'activité de DSG, et dont le réseau commercial international pouvait ouvrir à ce dernier des marchés intéressants. Naturellement, et afin de garantir la sécurité de son approvisionnement, le groupe Thomson a veillé à établir avec le repreneur des liens lui permettant de maintenir l'essentiel de ses relations commerciales avec DSG. Un grand groupe comme Thomson est conduit à s'adapter en permanence aux données d'une concurrence internationale intense. Cela le conduit à mener une politique active de cessions, comme d'ailleurs d'acquisitions. Cette dynamique est essentielle au maintien de sa compétitivité et à sa contribution à la santé de l'économie nationale et à l'emploi.

Données clés

Auteur : [M. Brard Jean-Pierre](#)

Circonscription : - Communiste

Type de question : Question écrite

Numéro de la question : 1566

Rubrique : Matériels électriques et électroniques

Ministère interrogé : économie, finances et budget

Ministère attributaire : économie, finances et budget

Date(s) clé(s)

Question publiée le : 22 août 1988, page 2344