

# LA LETTRE DES ADMINISTRATEURS

octobre 2007

## ÉDITORIAL

En juin 2006, les administrateurs CFDT ont souhaité vous apporter leur vision sur le contexte européen des industries de défense terrestre dans lequel Giat Industries est amené à évoluer.

Depuis, comme chacun sait, la filialisation est passée par là. Nexter s'est structurée afin d'être en capacité d'effectuer avec d'autres entreprises d'armement, des rapprochements voire des fusions. Les discussions, les prises de parole de part et d'autre ont démontré que rien n'était facile. Mise en sommeil depuis le début de l'année pendant les campagnes présidentielles et législatives, la réorganisation industrielle est maintenant relancée. Nous devrions voir prochainement différents mouvements s'opérer. Le tissu industriel a quelque peu changé et les prises de position aussi. Hier, notre direction tissait des liens avec les allemands, aujourd'hui la tendance serait plutôt d'aller vers les britanniques. Avant tout et en reprenant les propos du ministre de la défense de l'époque, Nexter devra consolider son secteur munitionnaire en France. L'avenir de l'entreprise passe par cette étape.

En élaborant ce document, notre objectif est de vous fournir les éléments de compréhension nécessaires sur ce qui devrait se passer prochainement. **En lien avec les équipes CFDT, les administrateurs ont recueilli une somme de renseignements sur l'industrie de défense toutes armes confondues ainsi que sur nos concurrents et/ou partenaires directs** que nous vous proposons d'étudier dans les pages suivantes.

**Les administrateurs CFDT**  
Yves Macheboeuf,  
Thierry Chatelin,  
Olivier Gobert

## Recomposition de l'Europe Industrielle

### L'Europe industrielle se trouve confrontée à de nouveaux défis :

- \* Une problématique quantitative et qualitative par les glissements budgétaires et étalements de commandes ainsi que des coopérations très complexes.
- \* L'étroitesse des budgets européens ainsi que l'importance des besoins
- \* A deux changements structurels que sont avant tout l'apparition d'un secteur interarmées et puis pour les industriels le rôle industriel-maître d'oeuvre :
  - le premier justifie des stratégies d'alliances, de rachat, de cessions d'activité par les différents acteurs. La plupart des grands programmes actuels intègrent ce concept. Ainsi, une partie du marché de la défense évolue vers des systèmes de systèmes, interarmées, très complexes, exigeant des savoirs faire de gestion de très grands projets et d'intégration ainsi que la maîtrise des communications et des réseaux qui sont au coeur de ces systèmes.
  - le deuxième répond de plus en plus aux besoins des états qui s'orientent vers de nouveaux modes de relations aux industriels qui consistent à transférer la maîtrise d'oeuvre et la maintenance des systèmes

*En Europe cette redistribution des rôles dans l'industrie peut être un levier dans la restructuration de l'industrie où se joueront non seulement des consolidations par grands domaines mais aussi la distinction des maîtres d'oeuvre et des industriels contrôlant l'interarmées.*

# ÉTAT DES LIEUX DANS L'INDUSTRIE

## SECTEUR NAVAL

La France, le Royaume-Uni, l'Allemagne et l'Espagne, quatre États aux fortes traditions navales et maritimes, se distinguent avec un marché national structuré autour d'un grand maître d'oeuvre au portefeuille d'activités à dominante défense, encore très dépendants des commandes étatiques nationales, respectivement DCNS, BAE Systems, TKMS et Navantia. En Italie, en Norvège, en Finlande, aux Pays-Bas, et au Danemark, le marché naval militaire apparaît dominé par un acteur industriel aux activités à dominante civile, respectivement, Fincantieri, Aker Yards, Damen et Odense Steel Shipyards.

En terme d'emplois dans le secteur naval (civil et militaire), quatre groupes d'États peuvent être distingués :

### Groupe 1

Plus de 20 000 emplois : la France, le Royaume-Uni et l'Allemagne

### Groupe 2

Entre 10 000 et 19 000 : l'Italie, la Pologne et la Croatie ;

### Groupe 3

Entre 4 000 et 10 000 : l'Espagne, la Finlande, la Norvège et les Pays-Bas ;

### Groupe 4

Moins de 4 000 : le Danemark, la Grèce et la Suède.

En dehors de la France et du Royaume-Uni, les effectifs dédiés à la réparation sont très réduits par rapport à ceux travaillant sur le segment construction neuve (rapport de 1 à 5). Dans le sec-

### PRINCIPAUX ACTEURS INDUSTRIELS INTERVENANT SUR LE SEGMENT DÉFENSE

Etat	Nom	Effectifs	CA à dominante	Actionnariat
France	DCNS	13 000	Défense	75% public
Allemagne	TKMS	5 075	Défense	Privé
Royaume-Uni	BAE Naval	3 000	Défense	Privé
Espagne	Navantia	5 500	Défense	Public
Suède	TKMS	1 077	Défense	Privé
Grèce	TKMS	1 950	Défense	Privé
Italie	Fincantieri	9 484	Civil	90% public
Norvège	Aker Yards	1 400	Civil	Privé
Finlande	Aker Yards	3 900	Civil	Privé
Pays-Bas	Damen	2 100	Civil	Privé
Danemark	Odense	3 200	Civil	Privé

teur civil, la concurrence des chantiers asiatiques s'est traduite par la fermeture de nombreux chantiers européens et la chute vertigineuse du nombre

d'emplois. Après plusieurs années de restructuration à marche forcée, la courbe semble désormais se stabiliser.

### TROIS CHAMPIONS NATIONAUX À DOMINANTE DÉFENSE QUE SONT L'ALLEMAGNE, LE ROYAUME-UNI ET LA FRANCE

#### Allemagne :

La construction navale militaire représente environ 30 % du chiffre d'affaires du secteur naval allemand. Ce pays est le plus avancé des États européens en matière de restructurations dans une perspective européenne des chantiers navals travaillant pour la défense. Si l'industrie navale allemande a aujourd'hui pour ambition de s'ériger en leader mondial du marché des sous-marins à propulsion non nucléaire, des frégates, des corvettes, des patrouilleurs rapides et dans le domaine de la guerre des mines, elle demeure toutefois surcapacitaire eu égard à l'évolution à la baisse du budget défense allemand.

#### La France :

La configuration industrielle et capitaliste du secteur naval français a évolué considérablement au début de l'année 2007, après deux ans de flottement. Le rapprochement DCNS/Thales qui prend acte des relations industrielles déjà anciennes entre les deux industriels, place le nouveau groupe DCNS détenu à 25 % par Thales et 75 % par l'État dans une posture favorable, au regard d'une plus grande intégration et cohérence de l'offre française et au regard de rapprochements à l'échelle européenne : « DCNS a l'ambition d'être le champion du secteur naval de défense en France, prêt à jouer un rôle de premier plan dans la constitution d'un pôle naval de défense européen », déclare ainsi son PDG à l'occasion du changement de nom de l'entreprise.

#### Le Royaume-Uni :

Les industriels britanniques feront face à un pic de production dans la période 2007-2013, avec des glissements possibles. Ce pic est dû à une demande de bâtiments militaires par le MoD britannique sans précédent depuis la Seconde Guerre mondiale. En 2005, le secteur industriel naval britannique compte 24 000 salariés, dont 14 000 pour la construction neuve. Se maintenant encore en tête de l'Europe en termes de salariés, ce secteur est militaire à 85 %, ce qui en fait un cas unique en Europe. La « militarisation » de ce secteur devrait se maintenir à l'avenir compte tenu des programmes d'acquisition de la Marine, et malgré la volonté de diversification civile à l'exportation.

# DE DÉFENSE INTER-ARMES

## SECTEUR AÉROSPATIAL

Considéré comme l'un des principaux secteurs de pointe et de haute technologie de l'UE, le secteur aérospatial affiche un CA 2005 de 86 milliards d'euros et un effectif salarié fort de 458 000 personnes, segment civil et militaire confondus. Son poids est considérable dans l'ensemble «Aérospatial et Défense» en Europe puisqu'il représente 75 % de l'effectif total et 86 % du CA global, loin devant les secteurs naval militaire et de l'armement terrestre. Cette industrie est fortement concentrée au sein de l'UE, le Royaume-Uni, la France et l'Allemagne, produisant environ 80 % de la valeur ajoutée du secteur. La production militaire représente 30 % du chiffre d'affaires du secteur aéronautique, en repli d'année en année. En l'espace de dix ans, le nombre de donneurs d'ordre/maîtres d'œuvre a fortement baissé. Si l'industrie aéronautique civile s'est regroupée pour former un acteur principal, EADS (Airbus), le degré d'intégration industrielle européen du secteur aéronautique militaire est bien moins élevé, avec la présence de cinq plate-formistes intégrateurs, BAE Systems, EADS, Finmeccanica, Dassault Aviation et SAAB. moteurs de croissance du secteur.

*Dans les dix prochaines années, le renouvellement des flottes européennes et les besoins grandissants dans le cadre des opérations internationales devraient rendre particulièrement attractif le marché aérospatial militaire.*

### Le marché des avions de combat

Entre dans une phase de renouvellement. Sur 8 000 appareils, 5 000 arrivent en fin de vie. Selon les prévisions, ce renouvellement se réalisera à raison d'un pour deux. Dans les années à venir, les futures cibles exports des constructeurs sont la Suisse, la Grèce, la Libye, le Maroc, l'Inde, la Bulgarie, la Roumanie et le Brésil. Dans ce contexte, la production industrielle devrait croître dans les années à venir.

### Le marché des appareils de transport militaire tactique

Représente également un potentiel de remplacement élevé, évalué à environ 982 livraisons d'ici 2025.

**Le marché des hélicoptères,** le nombre d'appareils livrés par an se répartit aujourd'hui de façon quasi équivalente entre le civil et le militaire. Toutefois en terme de valeur, le marché militaire (combat, transport, spécialisés) devrait concentrer plus de 85 % du chiffre d'affaires global du secteur.

présente 77 % des dépenses de R&D et plus de 64 % des acquisitions. L'UE ne devrait dépenser que deux milliards de dollars dans les six années à venir (2013).

### Le marché mondial missileier

Estimé à environ 11 milliards d'euros

Les entreprises européennes répondent à un peu plus de 60 % de la demande européenne, le reste étant principalement fourni par des entreprises américaines (et israéliennes) : une plus grande européenisation des acquisitions de missiles est donc encore possible.

### Enfin, le marché mondial du spatial

Constructions de satellites et lancements) est évalué à 145 bn\$ sur la période 2007-2016. Si cette dernière période était marquée par une stabilité de la demande institutionnelle, à l'avenir le développement

de la télévision haute définition et des communications, ainsi que les besoins militaires croissants dans les domaines des télécommunications à haut débit sécurisées et relais pour drone, de la surveillance de l'espace, etc. devrait faire entrer le marché de la construction des satellites dans un nouveau cycle très actif.

### Le marché des drones

Considéré comme prometteur. Avec les besoins en reconnaissance et surveillance et dans le domaine de la guerre électronique, il devrait connaître à l'horizon 2010 une forte croissance. Aujourd'hui, le marché américain est le plus dynamique, puisqu'il re-



# ÉTAT DES LIEUX DANS L'INDUSTRIE DE DÉFENSE INTER-ARMES

## SECTEUR TERRESTRE

**Contexte technico-opérationnel :** Avec les retours d'expérience d'Afghanistan et d'Irak mais aussi les différentes opérations de stabilisation et de maintien de la paix, les forces terrestres voient leur importance réaffirmée au sein de l'ensemble des forces armées. Précisément, d'un point de vue technologique, il s'agit d'intégrer les forces terrestres dans la mise en réseau, c'est-à-dire de les rendre interopérables avec d'autres forces.

Du point de vue des entreprises impliquées en tant que maître d'oeuvre dans l'industrie terrestre, les sous-segments chars, véhicules blindés et systèmes d'artillerie sont joints, mais ne sont pas tous des vecteurs identiques de transformation de cette industrie terrestre. Cette transformation est liée à l'évolution des besoins et de la demande militaire en faveur de « forces médianes » dans un proche horizon. Ainsi, deux vagues de renouvellement des véhicules sont prévisibles, l'une à l'horizon 2015 pour les véhicules médians (20-40 tonnes, avec des variations selon les pays) déjà engagée en terme de R & D, de démonstrateurs, l'autre à l'horizon 2030 pour les chars, la première a déjà clairement un impact structurel. Le marché des chars lourds est envisagé d'une part en renouvellement à l'horizon 2030 mais sans projet actuel, d'autre part en maintenance et modernisation des chars actuels. Quant aux blindés légers, une convergence entre les industriels terrestres véritablement militaires et les constructeurs automobiles est visible, d'où un nombre important d'acteurs et une concurrence forte. Enfin, concernant la demande en systèmes d'artillerie, elle est estimée, au niveau mondial, à 8-10 % de la demande totale de véhicules.

### Un secteur terrestre au sein d'entreprises de défense multi-secteurs

BAE Systems et General Dynamics sont devenus les deux plus grands acteurs terrestres en Europe par un mouvement de captation croisée des demandes américaine et européenne traditionnelles et un positionnement coopératif et concurrentiel face aux véhicules blindés médians de nouvelle génération.

Un second cercle de groupes de défense multi-secteurs intervenant dans le terrestre est constitué de Rheinmetall et de Thales, dont une certaine convergence n'est pas à exclure. Thales est d'abord un sous-systémier électronique terrestre, avec 23,6% de son chiffre d'affaires 2005 consacrés aux

systèmes terrestres et interarmées, soit la plus grande division.

L'allemand Rheinmetall se rapproche de Thales tout en effectuant le chemin inverse, c'est-à-dire de plate-formiste à intégrateur. Avec 18 % de son CA défense dans les véhicules et l'artillerie (635 m€), Rheinmetall n'est pas (ou plus) un plate-formiste.

portation avec un certain succès (notamment en Arabie Saoudite) de même que le VBCI dans le cadre des essais britanniques dans le programme FRES.

KMW n'échappe pas à la problématique rencontrée par Nexter, à savoir devenir un intégrateur global ou se spécialiser en tant que plate-formiste. La

Domaines	Etudes / démonstrateurs	Etats initiateurs potentiels leaders	Partenaires majeurs	Industriels concernés	Commentaires
Blindé médian de nouvelle génération	Démonstrateurs d'une famille de blindés médians	France, Allemagne	Royaume-Uni, Suède, Italie	Nexter, KMW	*Réunion possible des programmes et coopération potentiellement structurante pour l'industrie terrestre européenne. *Spécialisations à conduire au niveau des équipements (tourrelle, plate-forme, architecture électronique)
	Famille de véhicules blindés médians modulaires FRES/SEP	Royaume-Uni, Suède	France, Allemagne, Italie	BAE Systems UK, BAE Systems Hägglunds	
Munition d'artillerie de précision (env. 100 km)	Démonstrateur de munition à portée accrue	France, Royaume-Uni	Italie, Allemagne, Suède, etc.	Consortium IMPA QT (Nexter, BAE Systems Bofors, MBDA, QinetiQ)	* Fédérer d'autres pays européens * Implication de l'AED ?
Robotique	Initiative Europ (European Robotics Platform)	Commission européenne	AED ?	50 entreprises européennes	* Eviter un ensemble de petits programmes nationaux (France, Allemagne, Royaume-Uni) * Convergence de la R&D défense/sécurité
Equipement du soldat	appel de l'AED pour un 21st Century European Warrior	AED, Allemagne, France, Royaume-Uni	Italie, Suède, Espagne, etc.	EA DS, Rheinmetall, Safran, Saab, Thales, Finmeccanica, etc.	* Interopérabilité des différents systèmes nationaux * Intégration aux systèmes info-centrés
Mise en réseau aéro-terrestre	BOA	France	AED	Thales, Nexter, Safran, EA DS, MBDA	* Interopérabilité des différents systèmes nationaux * Partage d'information et gestion commune sur les points technologiques durs
	NEC	Royaume-Uni,		BAE Systems et Insyte, Thales-UK, Selex Communications, General Dynamics UK, ATLAS Consortium, Cisco	
	FüInfoSysSKinfo NBD	Allemagne Suède		EA DS, Rheinmetall, Saab	

### Vers la fin de l'indépendance des entreprises spécialisées sur le secteur terrestre ?

Nexter et KMW sont les deux dernières entreprises d'importance (avec plus de 700 m€ de CA) focalisées uniquement sur le secteur terrestre. Quelques autres entreprises existent de même nature dans les nouveaux pays de l'UE.

Sortant de la période du char Leclerc, le nouveau Nexter est désormais prêt à s'engager dans la production des VBCI jusqu'en 2015, ce qui lui donne une visibilité de long terme meilleure que pour les autres industriels, et propose le CAESAR à l'ex-

seconde voie paraît être choisie par KMW, en très forte opposition de stratégie industrielle avec Rheinmetall.

Dernière coopération en date, KMW et Nexter s'étaient engagés dans la conception d'un démonstrateur autofinancé de véhicule blindé médian à l'horizon 2010, cet accord est aujourd'hui caduc, la « DGA allemande » n'ayant pas exprimé un besoin pour ce type de véhicule. Par ailleurs la compétition ouverte dans le cadre du FRES britannique ne favorisait plus ce type de coopération.

# ÉTAT DES LIEUX DANS L'INDUSTRIE DE DÉFENSE INTER-ARMES

## SECTEUR TERRESTRE FRANÇAIS

Parmi les pays de la LoI, (lettre d'intention signé par la France, l'Italie, l'Allemagne, la Suède, le Royaume Uni et l'Espagne) c'est la France qui possède le niveau le plus élevé de participations publiques dans le capital des industries de défense. Bien que les premiers mouvements de consolidation des industries de défense (les années 2000) se soient traduits par des opérations de cessions des participations financières étatiques, l'État français demeure le premier actionnaire des groupes Thales et Safran, (30 % du capital). Son niveau de participation dans EADS atteint les 15 %. **Il contrôle toujours majoritairement et de manière directe le groupe Nexter, aujourd'hui en situation de monopole sur le secteur de l'armement terrestre ainsi que la SNPE (100 %) sur les segments matériaux énergétiques et explosifs industriels.** Pour l'État actionnaire, l'objectif est désormais de renforcer le positionnement sur le marché européen et mondial des principales industries travaillant pour la défense, en construisant dans un premier temps de nouvelles synergies entre groupes industriels français. Pour résister à la concurrence mondiale, l'État doit aider les entreprises françaises à acquérir une taille européenne. Il faut commencer par conforter les entreprises nationales, puis favoriser leur regroupement avec des partenaires européens. La transformation en filiales de Giat Industries devenue le groupe Nexter est une première étape dans ce processus. En effet depuis les propos de l'ancien ministre de la défense en début d'année 2007 qui appelait à la consolidation du secteur munitionnaire autour de Nexter, celui-ci est au cœur d'un possible regroupement français.

### LA FILIALE MUNITIONNAIRE

Afin de nous aider dans la compréhension de ce dossier, les experts Syndex, à la demande des membres du comité central d'UES ont proposé :

- d'examiner l'environnement du secteur,
- et la situation des principales sociétés françaises de secteur : Eurencos (SNPE), TDA (Thales), MBDA.

En préalable, compte tenu de l'actionnariat des sociétés, il est évident qu'une éventuelle opération ne pourra se réaliser qu'avec l'aval et l'incitation des pouvoirs publics et s'inscrire dans un cadre plus vaste de recomposition industrielle. D'autre part, en l'état des informations, le schéma industriel et ses conséquences ne sont pas définis.

### UNE FILIÈRE SURCAPITAIRE

Si les contrats pluriannuels Moyen Calibre et Gros Calibre confortent l'activité de Nexter munitions à moyen terme (horizon 2010), le contexte demeure peu favorable aux « grandes séries » et aux munitions « conventionnelles » dont la production s'est largement diffusée.

Sur le marché intérieur, les stocks excédentaires auraient toutefois été résorbés et leur entretien pourrait générer un flux de l'ordre de 70 à 100 M€ par an pour l'armée de terre (tous types de munitions confondus).

A l'exportation, avec l'élargissement de l'offre et la standardisation des calibres, les opportunités reposent sur la capa-

acité de différenciation qualitative. Les coûts de qualification limitent toutefois une concurrence totalement « ouverte » et induisent une relative segmentation du marché international

### UN REBOND ESPÉRÉ PAR LE DÉVELOPPEMENT DE NOUVELLES MUNITIONS

Les principales tendances concernent :

les munitions insensibles (MURAT), les munitions dites « intelligentes ». Elles entraînent un enchérissement des munitions et pèsent sur les volumes, même si les budgets consacrés aux munitions sont revalorisés (ce qui n'est pas garanti). Ce nouvel environnement technologique exige des munitionnaires qu'ils puissent se doter d'une capacité de conception accrue, s'appuyant sur des programmes porteurs (dont le financement, rigueur budgétaire aidant, ne pourra plus se diluer entre de multiples intervenants), et de moyens d'adaptation de leurs installations.

Dans le domaine des munitions intelligentes, les munitionnaires devront faire face à la concurrence des électroniciens et missiliers.

Ce contexte pourrait relancer un processus de regroupement des industriels permettant de dégager la surface financière nécessaire au financement des investissements et des études, et susceptible de capter les budgets de R&D étatiques.

### PRINCIPALES SOCIÉTÉS FRANÇAISES

#### SNPE

L'explosion de l'usine AZF à Toulouse (2001), a considérablement déstabilisé le groupe SNPE qui accumule les pertes comptables (malgré l'indemnité de l'état de 300 M€) et accroît son endettement.

L'amélioration de la situation financière en 2006 est, principalement, imputable aux cessions d'actifs, notamment de son activité de placage par explosifs. (Dynamic Materials Corporation)

La réorganisation du groupe devrait s'accélérer. SNPE cherche à se désengager de ses activités civiles, notamment de sa chimie fine (Isochem), soit par cession, soit par alliance; des cessions de filiales pourraient intervenir pour de pures raisons financières, par exemple Nobel Explosifs, afin de dégager du cash et des plus values.

Dans le domaine des matériaux énergétiques, SAFRAN et NEXTER se seraient portés acquéreurs du domaine de la propulsion pour le premier, du domaine des poudres & explosifs (Eurencos France ou l'ensemble ?) et de PyroAlliance pour le second.

Ce schéma s'oppose à celui proposé par la direction de SNPE qui envisagerait un regroupement, sous son égide, de la propulsion (avec la reprise des 50% de MBDA dans Roxel). Par contre, et sous réserve d'un soutien de l'Etat, SNPE souhaiterait pouvoir se retirer d'Eurencos (mais pas de PyroAlliance qui ferait partie de son pôle propulsion).

# ÉTAT DES LIEUX DANS L'INDUSTRIE DE DÉFENSE INTER-ARMES

## SECTEUR TERRESTRE FRANÇAIS

### EURENCO

La situation des différentes filiales est différente, les plus grandes difficultés concernent la filiale française.

La filiale finlandaise (poudre d'artillerie) bénéficie du soutien de l'Etat (stratégie d'indépendance nationale face aux allemands (Rhienmetall) et aux suisses (RUAG) avec des volumes régulés.

La filiale norvégienne est dans une position moins confortable intervenant sur des marchés concurrentiels (poudres multibases).

La filiale belge (poudre pour le petit et moyen calibre) bénéficie de la législation de ce pays en adaptant sa charge et ses effectifs par le biais du chômage technique.

### EURENCO FRANCE

La production de poudre simple base, largement surcapacitaire, a été arrêté sur le site de Bergerac qui se recentre sur les charges modulaires pour le programme Caesar (reste une activité résiduelle de douilles combustibles et des fournitures pour TDA).

L'avenir du site de Bergerac est d'autant plus fragilisé que son activité civile (nitrocellulose Bergerac NC) beaucoup plus importante, est menacée (projet d'un plan social portant sur le 1/3 des effectifs).

Sorgues (explosifs granulaires, hexogène et pentrite) est également en forte sousactivité. Une réaffectation de la production d'hexogène avec l'usine norvégienne pourrait être envisagée.

Sorgues développe des explosifs composites (MURAT) et fournit Rheinmetall. (Nexter Munitions a sa propre solution dans ce domaine et s'approvisionne à l'étranger). Stratégiquement, la direction de SNPE recherche : soit à faire supporter par l'Etat le coût

du surdimensionnement de ses sites, soit à se désengager d'Eurencor.

Pour Nexter l'intérêt repose sur la sécurisation de ses approvisionnements. Toutefois, et toutes choses restant égales par ailleurs, l'adossement à Nexter d'Eurencor ne résout pas les problèmes de charges de ce dernier.

### PYROALLIANCE

PyroAlliance développe et produit des équipements pyrotechniques (allu-

### TDA

Les activités de la société (filiale du groupe Thales) sont les suivantes :

**Armes** (mortiers)

**Mutions** (pour mortiers, roquettes, mines, têtes militaires de missiles), chargement de têtes de missiles

**Fusées,**

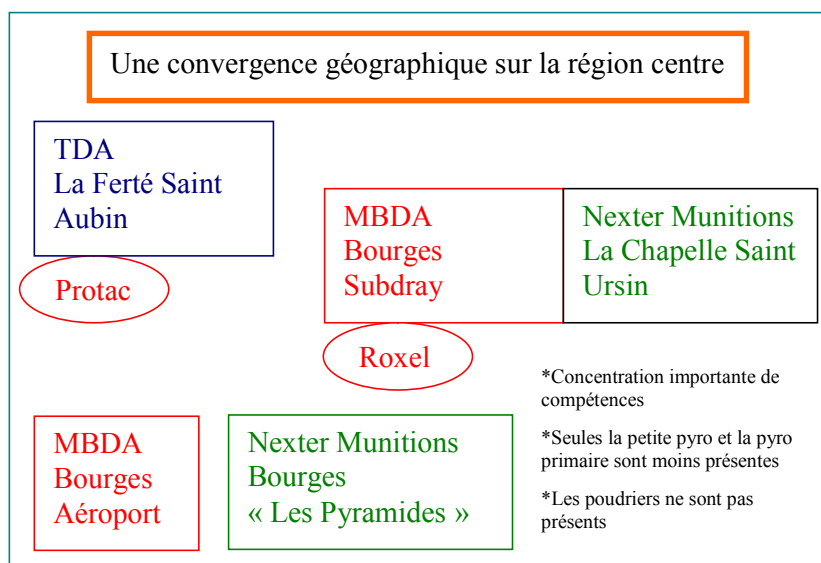
**Protection de zone et protection active.**

Le site de La Ferté St Aubin accueille trois sociétés, TDA, Protac (moteur de missiles) devenu filiale à 100% de MBDA et T2M.

Déjà surdimensionné, le site de La Ferté pourrait être fragilisé par le départ de Protac dans le cadre d'un regroupement avec Roxel.

Après PSE et transfert à T2M, l'effectif de TDA est de 291 salariés (actifs).

L'activité de TDA est principalement orientée à l'exportation.



meurs, actionneurs, cordeaux détonants, etc.) destinés à l'espace, à la défense, à l'aéronautique et à l'industrie.

PyroAlliance dispose de deux sites : aux Mureaux et à Toulon ; pour un effectif total de 115 personnes en 2006. Après deux années (2004 et 2005) relativement favorables, l'activité accuse une forte chute en 2006 (-29,3%)

L'exercice 2007 devrait rester difficile mais PyroAlliance escompte une reprise à l'horizon 2008/2009 (SCALP Naval, augmentation des lancement Ariane 5 et développement du programme de « petit » lanceur VEGA).

**Le regroupement de PyroAlliance avec les activités de Nexter Munitions (Tarbes) se traduirait par la constitution d'un pôle pyrotechnique à la surface commerciale plus vaste mais demeurant surdimensionné.**

Pour Thales, les activités stratégiques de TDA sont celles à fort contenu électronique.

Les activités « traditionnelles », notamment les munitions de mortiers, sont susceptibles d'être cédées.

### MBDA

Le regroupement qui s'est opéré entre principaux acteurs du domaine missilier en Europe a donné un leader mondial, dominant sur ses marchés domestiques et très fortement présent à l'exportation. Le groupe est en croissance régulière de 2001 à 2006.

MBDA France prévoit plutôt une baisse de ses charges (et de ses effectifs) avec l'achèvement de quelques grands contrats (ASMP-A notamment) La visibilité est toutefois relativement limitée sur 3 ans, du fait des tranches de notification pour les commandes Etat français et des contrats export qui peuvent tomber.