

Roanne le 5 janvier 2009

Perspectives des années 2009 et 2010 à Nexter : le PDG répond à la CFDT !

Le 22 décembre 2008, la CFDT interrogeait le PDG sur le PMT (plan à Moyen Terme) lors d'un CCE portant sur la restitution du rapport d'expertise réalisé par le cabinet Syndex. Prenant en compte les orientations du Livre Blanc et de la future Loi de Programmation Militaire, les experts ont examiné le PMT 2008-2010 de Nexter, sur l'ensemble des filiales avec un point particulier sur Mechanics en relative difficulté en fin 2007. Le cabinet Alpha Sécafi a, quant à lui, fait l'examen des comptes de l'entreprise, en donnant quelques recommandations pour les années qui viennent. La CFDT vous fait part des réponses et commentaires apportés par le PDG qui ne cache pas une inquiétude mesurée pour les années post 2010, notamment sur les études et les munitions.

Impact Livre Blanc et LPM

Le budget de la Défense est annoncé en légère hausse grâce à des revenus exceptionnels, extra budgétaire, obtenus par des ventes de biens immobiliers (plan de restructuration de la Défense) et de cessions de licences radio-communication. Les experts ont cependant émis des réserves quant à leur aboutissement selon l'enveloppe prévue, compte tenu de la crise financière qui impactera inévitablement l'immobilier.

La réduction du parc Leclerc porte sur le maintien en service de 250 chars (au lieu de 350 opérationnels actuellement). Sans créer de rupture pour Nexter, compte tenu du nombre de Leclerc Emat réellement en activité, on peut s'attendre à une inflexion du flux MCO qui sera relayé par le contrat SSPP. L'armée française pourrait se séparer de chars Leclerc par une vente d'occasion, cela pouvant représenter une charge de remise à hauteur intéressante pour Nexter. Mais pour l'instant, ceci reste une hypothèse.

Le contrat VBCI a été revu pour un total de 630 matériels, au lieu de 700 prévus initialement, et le cadencement a fait l'objet de nombreuses projections, notamment au cours de la rédaction du Livre Blanc afin que programmes de toutes armes et financements soient cohérents. Les experts ont retenu deux hypothèses, l'une où le nombre de matériels passe de 96 matériels budgétés en 2009 à 80 par an dès 2010, l'autre où la baisse de cadence n'intervient qu'en 2011 pour se stabiliser à 76 par an. L'impact financier de tels scénarios n'étant pas nul car l'on perdrait 37 000 heures de charge et le chiffre d'affaires chuterait alors de 50 Meurs par an. Depuis cette fin d'année 2008, les annonces du Président de la République et du Mi-

nistre de la Défense laissent espérer un maintien des cadences VBCI selon le plan initial (96 en 2009, 99 à 100 par an de 2010 à 2014 et les 65 derniers en 2015), grâce au plan de relance de 2,3 milliards d'Euros pour la Défense.

Les nouveaux programmes sont prévus pour les années 2015-2020. Ont été cités : la modernisation du char Leclerc Emat, la deuxième tranche Caesar, et les produits du futur EBRC et VBMR. Concernant le Caesar, l'accent a été mis sur la rupture de 4 à 5 ans entre la fin de la première tranche de 76 matériels (72+4) du contrat France qui se terminera fin 2010, et le début de la tranche suivante (64 matériels). Sur l'EBRC et le VBMR, les experts ont souligné les atouts de Nexter dans sa connaissance des produits mais en rappelant que les industriels n'étaient pas choisis et que le client ferait jouer la concurrence pour obtenir le meilleur coût.

Les besoins de protection sont également fortement soulignés dans la LPM et là encore, le savoir-faire de Nexter doit permettre de conquérir des marchés soit de matériels, soit d'équipements.

Examen du PMT de Nexter

Le cabinet Syndex a souligné les bons résultats des commandes 2008, après une année 2007 en baisse. Cette amélioration est due en grande partie aux signatures des contrats de soutien Leclerc (MR08) et de soutien VBCI (MLS). Les commandes 2009 devraient être également boostées par la commande des 332 derniers VBCI, si celle-ci reste actée telle que prévue dans la LPM, à moins que le retour à une cadence de livraisons de 100 VBCI par an,

remette en place des commandes en plusieurs tranches conditionnelles.

Sur le chiffre d'affaires du groupe, les experts ont souligné l'impact de marchés export de type Caesar ME80 (76+3) mais qui n'apportent que peu de charge dans les usines (intégration chez le client). Aussi, ont-ils remarqué qu'aucune ligne budgétaire 2009 n'était inscrite pour le SSPP pourtant prévu à la signature fin 2009 dans le PMT de Nexter. Au sujet du MCO Leclerc, il semble clair que le partage des tâches avec la DCMat n'apporte guère de charge à Nexter (Roanne) car il ne lui serait confié qu'une maigre partie du parc pour préserver l'activité de Gien, bien que la politique de Défense confie de plus en plus ces missions aux industriels. D'autres contrats sont inscrits comme la rénovation de l'EBG (enfin, dirons-nous!) qui est significatif en heures de charge avec 18 matériels EBG et 6 SDPMac en 2009, ou encore des travaux complémentaires sur le 10RC (freins de direction par exemple). Pour l'Aravis, il n'y a aucun budget défini, ce matériel a pour cible l'export mais le client français ne s'en désintéresse pas, bien qu'il se soit orienté dernièrement vers le PVP de Panhard.

Au regard de **l'examen Charge/Potentiel sur le PMT jusqu'en 2010**, il apparaît que l'écart se réduit pour arriver à un surcroît de charge de 27 000 heures en 2010, si les prévisions s'affermissent. Dans cette période, **DPS** aura connu la fin du programme 10RC, la perte de la BV ENC200 et l'atténuation de la charge Caesar. **DED** ne connaît pas de nouveau programme structurant, mais une multitude de petits programmes sur les matériels en service. Evidemment, l'autofinancement des études permet de développer quelques concepts dans le souci de répondre aux futurs projets où l'industriel doit pouvoir de plus en plus proposer du clé en main. Le PMT des bureaux d'études est par définition soumis à l'affermissement de contrats à moyen terme ce qui

rend difficile les prévisions à long terme. Rappelons toutefois que les grands programmes sont pour les années 2015-2020. **DSC** doit répondre aux nouveaux marchés de soutiens des matériels où Nexter doit assurer une disponibilité des matériels et donc gérer les besoins pour répondre à cette mission. La charge de ce secteur ne relève pas d'inquiétude, mais on imagine que des modifications structurelles pourraient intervenir.

Pour NBCsys, il est inscrit dans la future LPM des besoins de protections qui correspondent aux produits de cette filiale qui fonctionne d'autre part avec un fort marché externe. Le PMT de NBCsys montre une forte croissance en adéquation avec le marché de demain.

Point sur Nexter Munitions

Munition a vu ses prises de commandes 2007 dépasser le budget prévu de 24 Meurs et les prises de commandes prévues au PMT sont stables par rapport aux précédents PMT. Le cabinet Syndex a toutefois fait remarquer que le PMT 2009-2010 reposait sur des commandes moyen calibre assez incertaine du fait qu'elles n'étaient pas inscrites dans la LPM. Le carnet de commandes est assez bon mais à compter de 2010, la fin des commandes pluriannuelles du client France nécessite de nouvelles prises de commandes.

Coté Production, la charge fléchirait en 2009 (-9%) et en 2010 (-2,4%), ce qui montre une situation particulière avec un chiffre d'affaires en hausse et une charge qui baisse sensiblement. Malgré cela, la charge est en quasi adéquation avec le potentiel de la filiale. Les experts ont toutefois relevé que les projets des études munitions à l'horizon 2010 ne semblaient pas très précis et portaient plus sur des choix de Nexter que de produits futurs clairement exprimés dans la LPM.

Premières Questions-réponses

CFDT : Cadencement VBCI, le programme VBCI connaîtra-t-il une baisse de cadence, à quelle hauteur et à partir de quand ? Quels sont les impacts en terme d'organisation et d'emplois ?

Les chiffres donnés à Syndex ne sont pas cohérents avec les prévisions de charge de Roanne sur 2009 et 2010, quelles en sont les raisons ?

Réponse du PDG : *Le client avait émis, depuis quelques mois, l'idée de réduire la cadence. Le plan de relance a été annoncé en cette fin d'année et des « rumeurs » circulent sur l'abandon d'une baisse de cadence. On devrait y voir plus clair au plus tard en février. La question est posée sur le maintien de la commande de 332 matériels en 2009 ou si le client reviendra avec des commandes pluriannuelles plus étalées dans le temps.*

CFDT : Réduction du parc Leclerc de l'armée française, quel peut-être l'impact sur les commandes de rechanges, sur le SSPP, mais aussi sur la V600 (moins d'heures de roulage = report de la visite) ?

Un certain nombre de chars Leclerc seront mis sous cocon ou bien vendus d'occasion par le client français. Dans le cas de vente d'occasion, Nexter s'est-il placé pour assurer une remise à hauteur, quelles seraient les incidences en terme de charge Nexter, existe-t-il des pays intéressés ?

Réponse du PDG : *Les contrats de soutien (SSPP et MLS) permettent de stabiliser le coût du MCO pour le client et d'avoir une vision plus claire de l'horizon pour l'industriel. Concernant la V600, le client n'a pas donné d'ouverture. L'établissement de Gien (DCMat) se bat pour l'obtenir. Nexter a fait valoir la nécessité de faire des V600*

pour le maintien des compétences Leclerc. La décision sera prise avec le SSPP (décision fin 2009) et l'orientation prise serait de confier à Nexter une V600 tous les 2 mois.

CFDT : Caesar, les livraisons du programme France se terminent en début 2011 (4 derniers matériels) sur les documents remis aux experts et les prévisions Roanne sont calées sur une fin de programme à mi 2010. Quelle est la bonne version ?

La suite du programme France est prévue dans la LPM pour les années 2015-2020. Comment maintient-on les compétences au sein de Nexter pendant ces années 2011-2015 ?

Réponse du PDG : L'écart entre les deux programmations est dû à une marge de sécurité prise pour éviter les pénalités. Il y aura effectivement une rupture entre les deux tranches Caesar France qui sera mis à profit pour aider le contrat Arabie Saoudite (assistance technique) et le soutien Caesar (France) si le client fait la même démarche que sur le Leclerc et VBCI.

CFDT : Rénovation Leclerc Emat, la LPM évoque 254 chars à rénover sur la période 2015-2020, quelles sont les mesures prises pour assurer la capacité de Nexter à réaliser ce programme. Maintien des compétences Leclerc, retour sur expérience, sécurisation des CRS, etc.

Réponse du PDG : Le maintien de compétences sera assuré par les opérations de soutien Leclerc, les projets d'études de constructions de briques technologiques et par la GPEC (Gestion Prévisionnelle des emplois et des compétences) examinée chaque début d'année comme défini dans l'accord signé en 2007.

CFDT : Etudes amonts, la préparation des programmes EBRC et VBMR sont primordiaux pour l'avenir de Nexter. Quelle est la stratégie de Nexter pour les aborder de la meilleure des manières ? Comment Nexter envisage l'approche de ces contrats ? Passeront-ils par des coopérations, des partenariats, des alliances ?

Réponse du PDG : Il est très difficile de donner des éléments sur les études à 2 ou 3 ans. Les études reposent encore beaucoup sur les évolutions de nos produits en service. Le développement des futurs matériels (VBMR par exemple) sont dans la deuxième partie de la LPM (2015-2020). Nexter est «échaudé par le (faible) niveau d'études de l'armement terrestre dans la LPM. Le plan de relance nous accorderait plus de crédits mais rien n'est encore officiel ! Nexter a nettement augmenté son budget d'autofinancement des études pour conserver les compétences et ne veut pas rester attentiste. Le démonstrateur NNP en est un exemple. Nexter fera le maximum avec les moyens économiques dont il dispose. L'entreprise est en train de rebondir dans l'esprit de nos clients à l'image de la réalisation d'Aravis.

CFDT : Protections et Surprotections, la LPM et le Livre Blanc mettent en avant les besoins en matière de protections. Nexter vient de proposer l'Aravis qui répond sans doute au besoin exprimé mais quels sont les autres pistes développées par Nexter, soit en terme de produit nouveaux, soit en équipements nouveaux ?

Réponse du PDG : Il y a effectivement des besoins en protections et Nexter travaille actuellement sur des cabines Caesar mieux protégées. Nexter bénéficie d'un financement pour un prototype de tourelles téléopérées, des surprotections pour le VBCI.

CFDT : Commandes export, le PMT fait apparaître une commande export de 50 Meurs. De quoi s'agit-il ?

Réponse du PDG : Il ne s'agit pas d'un contrat réel mais d'une estimation pro-format. Compte tenu de l'intérêt porté à ce matériel, Nexter ne peut pas ne rien intégrer dans son budget export. Mais il n'y a pas de commandes connues à ce jour. Il faut prendre en considération qu'un contrat de ce type demande 5 à 7 ans d'incubation en moyenne.

CFDT : Charge DPS, le potentiel DPS 2009 (et 2010) atteindrait 318 823 heures directs, soit + 13,6%. L'augmentation du temps de travail, ni même les recrutements courant 2008 n'expliquent une telle augmentation. Quelle explication pouvez-vous nous apporter ?

De même (page 35 du rapport), la charge par produit nécessite de détailler les éléments car les heures affichés à raison d'une moyenne de 1100h par an donne des effectifs directs largement supérieurs à ceux qui sont actuellement sur les programmes. Quelle population retenez-vous dans les directs ?

Réponse du PDG et M. Burtin (Finances) : L'augmentation du potentiel est due pour 2/3 aux embauches réalisées (+41 inscrits) et pour 1/3 à l'augmentation du temps de travail. Sur les autres questions de charge, il faudrait rentrer dans les détails et la réunion de GPEC de début 2009 (janvier) apportera les éléments. .../...

CFDT : Munitions (études), la charge étude repose sur un niveau autofi important, ce qui peut se comprendre pour un bureau d'études qui se veut force de propositions auprès de ses clients. La LPM ne donne guère (c'est le moins que l'on puisse dire) d'indications sur les études munitions qui nous concernent. L'orientation des études Munition est d'étudier les Munitions à Précision Métrique. Avez-vous connaissance, de la part de la DGA, d'un besoin de ce type de produit et ne lui préférera-t-elle pas une version missile dégradé ?

Munitions (production), on peut s'interroger sur le phénomène de la baisse de charge 2009 et 2010 et l'augmentation du Chiffre d'Affaires dans la même période. Est-ce dû aux contrats exports, des stocks qui seraient écoulés, des reports de 2008 ? Pour la charge du PMT (manque environ 5000 heures par an) qui nécessite de nouveaux contrats, quels sont les possibilités, les perspectives de commandes que Nexter retient et à quel horizon ?

Réponse du PDG : *Il y a lieu d'être inquiet sur les études. 2008 a été une année très déprimante en terme de commandes. Au delà de mi 2010, il s'annonce une baisse de charge et il faut reprendre très vite des commandes début 2009. Le plan de relance pourrait intégrer des commandes munitions selon les rumeurs. Concernant Eurengo, il y a bien eu une rencontre avec le PDG d'Eurengo. Il faut conserver un secteur munitionnaire, c'est une question stratégique pour la France. La décision de l'avenir d'Eurengo est dans les mains de son actionnaire, qui se trouve être le même que nous. Sur les munitions à précisions métriques (MPM), l'évolution technologique intéresse beaucoup l'utilisateur (les militaires). Nexter est satisfait d'avoir été choisi avec TDA pour étudier ce produit mais le client pourrait rechercher des alliances pour la suite du programme.*

Expertise Mechanics

Les experts du cabinet Syndex ont tenu à évoquer les difficultés à obtenir tous des éléments cohérents pour mener leur mission sur Mechanics, souhaitée par les élus CCE compte tenu de la situation particulière de cette filiale.

Le PMT de Mechanics est établi sur un redressement en fin de période. L'évolution de la structure du chiffre d'affaires atteint une répartition à 50% sur les affaires internes et 50% sur l'externe. Cette vision est qualifiée de satisfaisante pour une activité équipementière.

Le cabinet Syndex a souligné des situations à suivre de près à l'exemple de l'usinage pour qui, en 2008, la charge a fortement diminué alors que ses frais à absorber ont augmenté.

Cela serait principalement dû à des frais de sections indirectes non rattachées à la production. De même, l'usinage travaille sans marge lorsqu'il exécute des travaux pour une autre BU de Mechanics. Si cela ne change rien au résultat de la filiale Mechanics, les résultats entre BU sont faussés.

Il pourrait en être autrement, selon les experts, et améliorer d'autant les résultats de la BU usinage, aujourd'hui sous les feux de la rampe. Le rapport d'expertise fait état de la difficulté de Mechanics de déployer son activité.

Il y aurait besoin de mieux charger l'usinage avec des produits intragroupe sans pour autant remettre en cause la stratégie retenue du make or buy adoptée en début 2007. C'est une question de stratégie d'entreprise !

Deuxième Questions-réponses

CFDT : Les 3 BU ont des modes de fonctionnement différents, ainsi la BU usinage ne vend pas aux autres BU au coût marché ce qui ne lui permet pas de dégager une marge sur ces produits. Ainsi, la marge est reportée sur la BU qui lui a commandé la pièce, c'est le cas notamment de MCO. Si sur les résultats de Mechanics, ce montage n'a pas d'incidence, le résultat propre à la BU usinage s'en trouve dégradé. De même, la BU usinage vend à des prix « cession » aux autres centres. A contrario, la BU Ingénierie vend au prix marché. Les experts ont remarqué également que la BU usinage supportait des coûts de structures des autres BU.

La direction de Nexter compte-elle soutenir l'usinage de Mechanics et quelles sont les actions envisagées pour 2009 et 2010 ? Quelle est la stratégie du groupe (interne et externe) vis à vis de Mechanics ? Quels sont les projets d'investissements pour conserver et conquérir de nouveaux marchés externes ?

L'action de tri des pièces réalisées sur la BU usinage a eu pour incidence une augmentation du TUO compte tenu de la moindre activité et des frais fixes constants. Si l'on peut admettre réaliser des pièces à l'extérieur pour des raisons de coûts, l'incidence sur la BU usinage n'est pas nulle. Quels sont les possibilités de mieux charger par des commandes intragroupe les moyens de la BU usinage ?

Réponse du PDG : *L'usinage a besoin de retrouver un équilibre à terme. L'année 2008 et même 2009 seront difficiles. Mais la direction du groupe maintient le cap fixé : après avoir corrigé la situation sur les délais et la qualité, fait le tri des pièces à faibles valeur ajoutée et la reconcentration de l'activité usinage en 2008, le TUO doit s'améliorer pour retrouver la compétitivité nécessaire. En 2008, on a noté une inflexion et l'on va observer 2009 si l'on poursuit le redressement. Fin 2009, cette BU devra tenir l'équilibre sinon la direction tranchera. La*

direction ne souhaite qu'une chose, c'est que les équipes d'usinage réussissent. Sur l'idée de mieux charger cette activité avec des commandes internes (d'autres sites du groupe), la direction a demandé de le faire encore récemment mais au coût du marché. Il n'est pas question de faire supporter des surcoûts aux autres filiales, Mechanics doit trouver des solutions.

Précisions de M. Burtin : selon la direction des finances du groupe, la BU usinage ne supporte pas plus de frais que les autres BU, la méthode retenue est identique sur l'ensemble de Mechanics. Cette unité de production dégage même une marge lors de cession interne (travaux pour les autres sites du groupe). Pour les grandes décisions, la direction du groupe a établi un plan (de retour à l'équilibre) pour remettre sur pied l'activité usinage jusqu'à fin 2010 mais les décisions pourraient intervenir avant selon les résultats obtenus.

Expertise des comptes 2007

Le cabinet Alpha sécafi était mandaté par les élus CCE pour mener une expertise sur les comptes de l'année 2007. Si celle-ci arrive tardivement, c'est le résultat d'une accumulation de situations plus ou moins volontaires : CCE des comptes 2007 en avril 2007, début des travaux des experts seulement début juillet à cause d'un calendrier chargé de la direction et ensuite report du CCE de restitution (prévu fin novembre, remis à fin décembre). La CFDT regrette cette dérive qui, sans enlever l'intérêt du travail des experts, n'est pas en cohérence avec l'esprit du législateur de donner les moyens aux représentants des salariés de réagir rapidement en cas de situation inquiétante de l'entreprise. De là à penser que la direction cherche à minimiser la possibilité d'intervention des élus, les salariés seront juges.

Sans rentrer dans les détails qui vous ont été exposé dans le compte rendu des administrateurs CFDT du 18 décembre 2008, nous relaterons ici les principales remarques soulevées par le cabinet Alpha.

Certaines filiales sont exonérées d'impôts car elles bénéficient de reports fiscaux accordés au moment de la filialisation. La trésorerie du groupe est bonne. Nexter Systems est le

moteur du groupe (principales activités) et le banquier du groupe (vis à vis de Giat SA notamment) car c'est lui qui détient une trésorerie nettement positive.

En 2007, Nexter Munitions a eu un résultat net multiplié par 6, ce qui a permis de redistribuer à ses salariés une participation aux bénéfices de près de 1 Meurs. En comparaison, Mechanics a versé à ce titre 286 Keurs.

Les finances du plan social du PSE ont été décaissées (utilisées) à 80% à fin 2007 et devraient être, au final, en retrait de 8% par rapport aux provisions.

Sur la stratégie globale du groupe, le cabinet Alpha sécafi nomme l'année 2009 comme une année sensible avec le renforcement de l'Europe de l'armement, le renforcement des industriels allemands (entente sur le marché de Rheinmétal et Krauss Maffei), la suite de l'échec du contrat FRES, les tensions budgétaires des pays (la crise financière actuelle accentue cette analyse), les mouvements des autres industriels français (Thalès, Safran, Renault Trucks Defense, etc).

Selon ce cabinet d'expertise, l'avenir de Nexter passe par «un adossement» avec d'autres industriels ou bien le groupe s'expose à un risque de démantèlement à plus ou moins long terme. Un message sur les rapprochements incontournables pour survivre dans un milieu où les autres industriels européens ont engagé des manoeuvres de rapprochement, de partage des marchés de l'armement.

Troisième Questions-réponses

CFDT : Les résultats 2007 sont nettement plus favorables que le budget ne le prévoyait. Cette façon de procéder, si elle est beaucoup plus importante en 2007, est coutumière dans notre groupe. Mais ne risque-t-elle pas de donner une image négative, vis à vis de notre actionnaire, quant à notre capacité à maîtriser nos résultats ?

Réponse du PDG : *Le fait de finir l'année 2007 avec des résultats financiers positifs était très nouveau pour le groupe après des années de pertes et de plans sociaux. Cependant, tous les phénomènes qui ont permis d'aboutir à un tel résultat ne sont pas toujours prévisibles, ce qui explique les écarts constatés en fin d'exercice. A partir de l'année 2008, on sera beaucoup plus proches entre budget et résultats.*

CFDT : La trésorerie de Nexter est bonne et cela se confirme d'année en année. N'est-ce pas là un moyen opportun de renforcer nos investigations et nos crédits d'autofinancements en matière d'études et de recherches pour préparer l'avenir, d'autant que les clients (français compris) chercheront de plus en plus à se servir sur étagère ? L'exemple d'Aravis est un encouragement en ce sens.

Réponse du PDG : *L'autofinancement a été augmenté en 2008 et le sera encore en 2009.*

CFDT : Le marché export est indispensable à la bonne santé de notre entreprise. Les seuls contrats du marché Etat français, de par les budgets de Défense, ne suffisent pas à assurer la charge du Groupe. Nous constatons que les marchés exports sont trop axés vers un seul client. Quelle est la politique commerciale

export du groupe pour changer cela ? Quelles sont les actions engagées par la DMAI ?

Réponse du PDG : *Le groupe a besoin de développer sa croissance. Les efforts de RAO ont été augmentés et le seront encore plus en 2009. Nous avons pas mal de prospects en cours sur plusieurs produits avec le VBCI, le Caesar, les munitions de moyens calibres... L'Etat a également renforcé son aide auprès des clients à l'export.*

CFDT: Les études des prochains matériels à l'horizon 2015-2020 et leurs développements nécessiteront des investissements lourds qu'une seule entreprise ne pourra certainement pas supporter, d'autant que les crédits d'études d'engins terrestres dans la LPM se raréfient. A l'instar d'industriels étrangers mais aussi français dans d'autres domaines, les stratégies de coopération ou d'alliance semblent la voie incontournable pour répondre ensemble à des futures programmes. Nexter semble se chercher, auprès des allemands parfois, auprès des anglais d'autres fois. Quel est la stratégie du groupe en la matière ?

Réponse du PDG : *C'est très complexe. Il ne suffit pas que les industriels soient d'accord sur le produit (ce qui n'est souvent pas simple), mais il faut que les gouvernements des pays en question le soient. Sur le marché français, Nexter doit continuer à se battre car nous ne sommes pas seuls, mais au mieux nous maintiendrons le niveau actuel avec le marché France du fait des crédits de la Défense. Il nous faut donc impérativement nous développer à l'export...*

CFDT : A l'examen des ruptures de contrats d'embauche, on peut s'interroger sur la réelle motivation de ces ruptures. Sont-elles dues à un manque d'attraction ou à une démotivation par une dégradation de l'intérêt des missions, d'un manque d'autonomie, d'une perte de confiance dans le management ?

Réponse du DCRH : *La direction, suite à son enquête menée auprès des salariés, est attentive aux différents mouvements des salariés du groupe et les divers entretiens (EAD par exemple) sont des sources d'informations primordiales pour connaître et définir ensemble les orientations à prendre pour que le salarié et le groupe aient un intérêt commun. A chaque fois qu'un salarié souhaite quitter l'entreprise, il est invité à un entretien de départ pour connaître ses motivations. Ceux-ci n'ont pas révélé de réels problèmes.*

CFDT : Les absences de courte durée explosent, cela laisse penser qu'un mal-être s'installe progressivement à Nexter. Constaté dans plusieurs enquêtes menées par les partenaires sociaux, cette situation doit engager des actions dans le groupe pour y remédier. Les missions du CHSCT doivent être renforcées sur ce sujet, dès 2009.

Réponse du DCRH : *La direction a prévu de faire un suivi mensuel en 2009 de ce type d'absence.*

CFDT : NAO 2007, des disparités sont remarquées entre filiales. Quelles en sont les raisons ? Le cas de Giat SA interpelle, tout comme celui des petites filiales pour des raisons inverses.

Réponse du DCRH : *Il n'y a pas de grandes disparités, ni d'anomalies. La NAO 2007 n'a pas fait l'objet d'un accord et la direction a appliqué ce qu'elle a décidé de faire unilatéralement.*

Intégration dans le Groupe Systems de NBCsys et Euroshelter

Ces deux entités qui étaient restées sous Giat SA lors de la filialisation parce qu'elles pouvaient être cédées, intègrent le groupe Systems : NBCsys est rattaché directement à Nexter Systems tandis qu'Euroshelter devient une filiale de NBCsys. Après un bref rappel de leur situation, surtout d'Euroshelter qui subit un plan social avec plus de vingt suppressions de postes (comblés par départs volontaires), le PDG a rappelé que ces deux entités ne faisaient pas parties du coeur de métier du groupe et la stratégie vis à vis de leur avenir restait inchangée. Elles ne porteront pas le nom de Nexter.

Consultée sur le sujet, la CFDT s'est abstenue considérant que si l'intégration sous Systems de ces deux activités était plutôt une bonne chose, la stratégie de la direction reste inchangée...

Tous les autres élus se sont abstenus également.

OPTsys et Training peuvent intégrer les accords d'UES !

Devenues des filiales du groupe Systems, ces deux entités pourront intégrer les accords d'UES nouvellement conclus sitôt que leurs directions respectives en auront fait la demande. Ainsi les salariés de ces filiales pourront bénéficier de ces accords dont la plupart ont été signés par la CFDT.

La CFDT demande d'accélérer la GPEC 2009 !

Compte tenu de tous ces éléments, la CFDT a demandé à la direction centrale de convoquer rapidement le CCE sur la stratégie du groupe et d'enclencher ensuite la démarche de GPEC - formation permettant de répondre aux évolutions nécessaires à la sécurisation des parcours professionnels de tous les salariés du groupe !!!