

Le PDG sur le site de Roanne : La CFDT l'interpelle sur l'avenir industriel !

Le Président de l'UES était en visite sur le site de Roanne, ce mercredi 29 avril, et a rencontré les organisations syndicales le temps de midi. C'est donc lors d'un entretien relativement bref que la CFDT lui a posé les questions sur l'avenir du site de Roanne pour les années futures et évidemment sur l'emploi de demain. Venu pour des objectifs purement industriels, Luc Vigneron en est resté à des réponses génériques et à moyen terme, ne souhaitant pas faire de prédictions hasardeuses. Il a toutefois rappelé l'importance des contrats en cours et la nécessité d'obtenir des contrats exports même si ceux-ci ne se traduiront pas forcément par de la charge dans les ateliers de Roanne.

Question 1 :

Les contrats export potentiels relatifs aux nouveaux produits Nexter risquent d'être conclus, pour la plupart, selon des exigences des clients d'organiser la production chez eux : Si l'on tient compte de cette évolution de nos contrats, en dehors des travaux engendrés par les adaptations de nos produits (choix d'un composant différent de celui proposé, climatisation, etc...), quelle charge comptez-vous apporter au centre de Roanne pour les années futures, connaissant par ailleurs les baisses de charge étatiques (Caesar notamment) ?

- Quelle suite de l'EBG Val ?
- Quelle suite du MCO Leclerc (Visite profonde) ?
- Quelle place pour la réparation à Roanne ?
- Quelle réflexion menez-vous sur le 6x6 modulaire de demain, (remplaçant de l'AMX 10RC notamment, qui nous semble être en léger retard par rapport aux concurrents) et qui serait une source de charge pour Roanne ?

Réponse :

Sur le contrat EBG Revalorisation, le PDG dit ne pas avoir d'informations qui laissent craindre une remise en cause ou un nouveau glissement. M. Baillet a précisé que le client était en réflexion actuellement sur le MCO de l'EBG et qu'il serait possible de regrouper ces deux chantiers.

Pour les visites Leclerc (V600), Nexter a en charge le parc école et réalisera ces visites au rythme de 4 par an et qu'une option avait été ouverte pour réaliser des V600 prévues initialement à Gien dès lors que cet établissement aurait des difficultés à les réaliser. Le PDG a rappelé les équilibres qu'il a fallu trouver sur ce sujet avec les établissements de la Défense qui ont aussi leurs problèmes de charge. Le PDG a souligné l'importance de conserver le savoir-faire sur nos

matériels et notamment sur des montages particuliers comme le chargement automatique par exemple. M. Guillet a précisé qu'une formation avait été lancée à Roanne sur le MCO Leclerc qui prend en compte ces aspects.

Le PDG a aussi évoqué tous les efforts réalisés pour le marché export qui peut apporter une charge sensible sur les bureaux d'études, sans compter la politique volontariste d'auto-financement de l'entreprise pour anticiper et proposer aux clients des produits, comme cela a été le cas avec ARAVIS. Il a ensuite fait le lien avec les études menées sur NNP qui sont orientées vers les futurs produits avec un démonstrateur servant à valider les concepts qui seront, par exemple, proposés au client dans les années à venir pour le VBMR qui sera certainement un véhicule «choisi sur étagère». Il faut donc être force de propositions et d'innovations.

Concernant l'EBRC (successeur du 10 RC), et compte tenu de la revalorisation du 10RC, il s'agit d'un horizon loi de programmation 2015-2020. Il ne faut donc pas s'attendre à une charge immédiate quoiqu'il avoue travailler pour obtenir une partie «étude» dans la fin de cette LPM 2009-2014.

Concernant l'ARAVIS, le PDG n'exclut pas des marchés exports avec tout ou partie de la fabrication à Roanne et est attentif aux réductions de coûts possibles par des améliorations de process dont la robotisation de la soudure caisse, prévue en fin de contrat des 15 ARAVIS commandés par la France tout récemment.

Question 2 :

La vente du VBCL à l'Espagne que nous espérons tous semble nécessiter une nouvelle approche partenariale industrielle.

Connaissant l'équipement militaire de ce pays comment pourra-t-on échapper à une concurrence farouche avec Général Dynamics ?

Est-il alors envisagé de coopérer avec ce concurrent en Espagne ?

Quelle part de fabrication est-il envisageable de laisser à l'industriel local en contrepartie du choix du VBCI ?

Réponse :

Il s'agit d'un prospect et Nexter répond à une compétition voulue par l'Espagne. Si Général Dynamics implanté dans ce pays via la société Santa Barbara présentera certainement le Pyranha IV, nous devrions retrouver les autres concurrents du programme FRESS. **Ce contrat nécessiterait de passer par des industriels locaux** (autres que Santa Barbara), et donc des fabrications et/ou une intégration dans ce pays. **Le PDG ne sait pas dire aujourd'hui ce que sera la «compensation», mais il ne cache pas que plus elle sera importante plus Nexter aura des chances de l'emporter.** La commande porterait sur 200 à 300 véhicules avec certainement d'autres tranches conditionnelles.

Question 3 :

A peine sorti de l'ETAS au terme de ses essais, l'Aravis laissait place au concurrent Bushmaster... Si la CFDT apprécie la commande Aravis passée de gré à gré auprès de Nexter, elle a conscience que ce programme reste toute à la fois difficile et risqué puisque nous n'avons pas droit à l'erreur en terme de protection des hommes qui s'en serviront sur le théâtre afghan. Comment notre entreprise met-elle tous les atouts de son côté et se protège-t-elle de nos agressifs concurrents ?

Réponse :

Pour le PDG, **le produit ARAVIS que propose Nexter n'a pas vraiment d'équivalent** et le Bushmaster est un véhicule moins protégé, avec plus de visibilité intérieure. Ce sont des matériels qui ne répondent pas réellement aux mêmes missions. L'ARAVIS avec sa qualité de protection va servir de véhicule d'ouverture d'itinéraire avant qu'un convoi s'y engage. Sa quasi exclusivité lui a valu d'obtenir un contrat de gré à gré avec le client français sans passer par le classique appel d'offre.

Question 4 :

Après quelques hésitations de votre part, le secteur UD/PFL fait dorénavant partie des métiers de Nexter. Il nous semble maintenant nécessaire d'en faire un atout pour Nexter de manière à se donner les moyens de répondre entre autres, aux nouveaux contrats de maintenance (MLS).

Etes-vous prêt à investir dans ce domaine ?

Réponse :

M. Baillet qui connaît bien le dossier d'UD pour l'avoir traité pendant le plan social, a tenu à **faire le distinguo entre les missions d'UD (stock de pièces clients) et de PFL (stock alimentation ligne-produits) de la mission DSC de gestion des stocks issus de la DGA**, implantés à l'ancien bâtiment UD, qui ne fait pas partie du coeur de métier.

Pour M. Baillet, la transitique doit être externalisée et la plateforme logistique peut être implantée ailleurs qu'à Roanne. Par contre, un certain nombre de composants sont à manipuler, entretenir, et il se peut que ces éléments restent sur Roanne. Le PDG a imaginé la situation en disant que l'avenir sera sans doute ni blanc ni noir mais gris (??).

Question 5 :

La production du centre de Roanne tient ses objectifs à l'image de la première tranche VBCI ou encore le programme 10RC. Cependant, pour y parvenir jusqu'à maintenant, la direction a eu recours à de nombreux contrats d'intérimaires et aux heures supplémentaires, en bénéficiant du dispositif TEPA. Au regard de la charge 2009 et 2010, mais aussi avec l'inquiétude sur les années suivantes, quelles actions engagez-vous en direction des emplois et métiers du site de Roanne pour répondre aux besoins du client et à l'emploi qui est une priorité nationale dans la période ?

Réponse :

Le PDG a redit qu'il n'y avait pas d'interdiction d'embauche mais que la prudence était nécessaire vis à vis des années 2011-2012. Actuellement, le site de Roanne «connaît une surchauffe temporaire». Les gros contrats potentiels sont à un horizon entre 4 à 6 ans, s'ils se concrétisent. Dans ce cadre, le PDG laisse les directions locales maîtres de leur choix. Il a toutefois insisté sur la nécessité de conserver les compétences stratégiques et donc, si nécessaires de recruter, «même si ce type d'emploi connaît des creux de charge». Il a aussi souligné la nécessité de répondre aux enjeux fixés d'emploi des handicapés, des jeunes et pour répondre à l'égalité homme/femme.

Conclusion :

Le PDG n'a pas annoncé de scoop et les interrogations sur l'avenir post 2010 demeurent. Il a renouvelé l'engagement par l'autofinancement de l'entreprise auprès des bureaux d'études pour maintenir et développer des produits dans une vision plus long terme, ainsi que l'évolution de DSC. Les possibilités de recrutements sont entre les mains de la direction locale mais le PDG ne lui laisse guère de marges de manoeuvre, si ce n'est d'examiner par la GPEC les besoins avérés et pérennes.

Sur les autres points sociaux, le PDG s'en est remis à son DCRH (J.C. Benetti) tout en assumant la stratégie de la politique salariale résolument tournée vers les AI. Au sujet des négociations en cours, et plus particulièrement des missions, M. Baillet a révélé que les missions spécifiques (essais, formations et soutien chez le client - assistance technique - contrat forfaitaire) feraient l'objet d'une «négociation» au second semestre. Pour la CFDT, il n'y a donc pas lieu de se presser sur l'accord mission-déplacement de façon à intégrer tous les types de missions dans un même document.