

La CFDT de Roanne rencontre le PDG et l'interroge sur la charge future du centre, à l'horizon 2012 !

Annoncé en visite sur notre centre la journée du lundi 21 septembre, le PDG, accompagné de Messieurs Baillet - Marcon - Saint Martin, a reçu les organisations syndicales pendant une heure. La CFDT a trouvé là l'occasion de l'interroger sur l'avenir du centre, c'est à dire sur l'après Caesar France et AMX 10 RC rénové pour la production et sur les secteurs d'Etudes et Soutien. Messieurs Burtin et Baillet ont apporté quelques réponses qui mériteront d'être approfondies lors de la réunion GPEC, prévue en décembre, afin de déterminer les conséquences en terme de format des divisions concernées, de compétences et d'emplois. Cela a conduit naturellement la CFDT à revendiquer l'examen de recrutements en CDI des personnels aujourd'hui en contrats précaires sur la base de la charge pérenne du centre à un horizon 2 à 3 ans.

Charge : quelle vision pour l'avenir ?

Si la charge 2009 ne pose pas de problème pour le centre de Roanne, il faut rappeler la fin de plusieurs programmes (Caesar France et réno 10 RC) dans un délai de 4 à 6 mois. Certes, le contrat pour la Colombie du canon de 105 LG et celui de la rénovation de l'EBG prendront la suite mais restent de courte durée. C'est donc dans une vision à plus long terme, et pour tenir compte du temps de maturation des contrats d'armement, que la CFDT a interrogé le PDG sur l'avenir du centre, dans toutes ses composantes.

M. Burtin a tout d'abord évoqué la suite du contrat Caesar France qui exige d'être attentif au maintien des compétences en prenant garde de conserver les salariés qui opèrent actuellement sur ce matériel, précisant que l'on trouvait des «jeunes» sur cette ligne produit. Il a ajouté que Nexter proposera à l'Armée de Terre la version avec la cabine protégée (étudiée sur fonds propres), matériel prévu pour

mi 2010. De même, un prospect est actuellement en cours sur une suite du contrat Colombie (Caesar et 105 LG). D'autre part, il n'exclut pas l'intégration de Caesar qui seraient vendus à l'export, marché qui n'implique pas systématiquement des compensations (montage notamment) chez le client.

Le PDG a fait le lien avec les offres VBVI en cours pour l'Espagne et le Canada. Sur cette seconde, il a précisé que nous travaillons actuellement à une réponse avec une filiale de... Rheinmetal. **La CFDT est alors intervenue sur l'aspect stratégique de nos savoir-faire, notamment en matière de mécano-soudure sur blindage aluminium,** et sur l'exigence des compensations du Canada à hauteur de 100%. Le PDG a alors parlé «de trouver un juste équilibre entre l'offset et la protection de nos savoir-faire», précisant toutefois que nous étions en concurrence avec les américains de Général Dynamics et que, pour l'emporter, Nexter serait amené à faire des choix.

M. Baillet a précisé que les compen-

sations de 100% pouvaient s'entendre sur un volume global et se concrétiser par exemple par la fabrication de pièces chez ce client pour un programme France, en échange du maintien en interne de certaines autres fabrications jugées stratégiques dont le savoir-faire mérite protection.

Pour les Etudes, M. Baillet s'est voulu rassurant sur 2009 et 2010, rajoutant que pour 2011 nous étions «myopes» car sans visibilité sur les contrats qui seront notifiés d'ici là. Il a rappelé que le bureau d'études de Bourges avait acquis la compétence CATIA, ce qui permettrait des transferts de charge entre nos deux centres.

L'export appelle à modifier nos missions !

Faisant référence au contrat Caesar Moyen Orient, le PDG a souligné que les métiers de Nexter étaient aussi appelés à **se tourner vers «le pilotage des activités de contrats exports avec des équipes sur place».**

L'ambition de Nexter est de «res-ter maître d'oeuvre sur ces contrats» et de se rendre compte sur place des anomalies pour réagir au plus vite. Ainsi, le PDG parle d'une équipe Nexter de 25 personnes en cas de succès en Espagne pour rejoindre le joint-venture mis en place pour faire face encore une fois au concurrent General Dynamics/Santa Barbara, entreprise espagnole d'armement vers qui se tourne plus généralement l'Etat espagnol.

Soutiens globaux, les contours restent flous !

La CFDT a relevé à plusieurs reprises le manque de clarté sur l'ensemble des modifications que les contrats globaux impliquent aussi bien à DSC qu'à DPS. M. Baillet s'est essayé à cet exercice en rappelant bien que nous vivons une période transitoire en traitant en interne beaucoup de phases, mais que l'ambition de Nexter restait «le pilotage des flux», coeur de métier oblige ! Il s'agit notamment de faire le constat et les prévisions de la consommation du client.

C'est donc à terme, l'externalisation de certaines activités de stockage au sein d'une plate-forme logistique dont le ou les lieux d'implantation restent à définir pour être le plus réactif possible compte tenu des impératifs du contrat. Reste que cette explication ne donne pas le format des équipes chargées de répondre au soutien, en partant de l'ingénierie jusqu'aux équipes délocalisées. M. Baillet a dû reconnaître que nous avançons pas à pas et que pour l'instant, il reste encore certains éléments à éclaircir (pièces stockées en interne et qui demandent un entretien spécifique, AIP pour les OPEX, etc.).

«Viser tous les marchés, même les petits !»

Comme pour montrer que nous ne devons pas exclusivement compter sur le marché du siècle, M. Baillet a indiqué que l'entreprise ne négligeait aucun

contrat même de 5 ou 6 matériels. Il a ensuite mit l'accent sur les cycles, entre une commande et la livraison, qui ont beaucoup diminué avec les matériels ARAVIS ou Caesar. Par contre, ces cycles ne donnent plus une vision à long terme et nous nous approchons de plus en plus d'une perspective de charge proche des filiales du pôle équipement, selon M. Baillet. **La CFDT ne partage pas vraiment cette analyse... qu'elle juge trop excessive.**

Embauches : cela passe par la GPEC !

La CFDT s'est appuyée sur la charge de travail de nombreux secteurs où les salariés ont beaucoup de mal à s'absenter de leur poste, pour demander au PDG de recruter en CDI des personnels aujourd'hui en contrats CDD ou intérimaire. Il y a répondu en indiquant qu'il n'y avait pas de tabou et qu'il avait proposé d'anticiper (de trois mois) la date de la GPEC au niveau du groupe afin d'examiner les perspectives de contrats et d'emplois en intégrant les modifications de nos métiers comme le pilotage des contrats exports.

M. Burtin a toutefois rappelé que le centre de Roanne, avec deux années d'application de la GPEC, a embauché 150 salariés dont 128 en CDI et qu'en parallèle, les intérimaires passaient de plus de 100 en début d'année à 47 d'ici décembre (vision direction locale). Le PDG en a profité pour évoquer l'emploi des seniors pour lequel toutes les entreprises ont une obligation de négocier ou bien d'établir un plan d'action d'ici le 1^{er} janvier 2010. Des discussions au sein de groupes de travail, au niveau central, devraient s'engager. **La CFDT reste très prudente sur ce sujet et mettra en avant toutes les formes de pénibilité rencontrées par les salariés qui nécessitent une réelle reconnaissance.**

Investissements...

Le PDG a répondu à ce sujet par : «Nexter sait investir lorsque les con-

trats sont là». Pourtant, il serait temps d'investir dans des moyens aujourd'hui à bout de souffle (machine à mesurer les caisses). Plus généralement, nous devons garder notre avance technologique pour réduire les coûts et obtenir de nouveaux contrats. Comment les acheteurs et les deviseurs peuvent-ils se positionner, s'ils n'ont pas la capacité à répondre aux clients en prenant en compte de nouveaux investissements ? **Pour la CFDT, il faut établir des simulations avec de nouveaux investissements et ne pas hésiter à les proposer aux clients potentiels !**

Dossier Mécanique durable CFDT...

Le PDG engage Nexter dans cette étude !

La CFDT a présenté un projet de déconstruction - revalorisation des matériels auprès de divers acteurs depuis la rentrée, la presse s'en est d'ailleurs largement fait l'écho. L'idée est complètement d'actualité au moment où les questions d'environnement et de recyclage sont au coeur des attentes des citoyens et de plus en plus d'industriels.

Le PDG qui a eu connaissance de ce dossier lors de notre rencontre à Satory le 15 septembre, **a confirmé que Nexter participerait à la réflexion menée avec le GICAT** (regroupement des industriels de Défense terrestre). Toutefois, il ne veut pas placer Nexter comme un intermédiaire simple mais regarde l'opportunité d'une valeur ajoutée apportée par notre entreprise au travers de la revalorisation de certains matériels, de reventes en pièces détachées (comprenez : pas question de jouer les ferrailleurs !).

M. Baillet a aussi indiqué que Nexter se positionnait avec DCNS (Marine) et certainement un industriel du secteur environnemental, pour la déconstruction des munitions et plus particulièrement pour celles contenant des gaz, impliquant des précautions particulières pour les traiter.