

## Le PDG rencontre les organisations syndicales lors de sa visite à NE

Jeudi 26 Novembre, c'est à une véritable opération de séduction que s'est livré notre PDG lors de sa visite. Ce dernier était venu rencontrer les personnels. Il a longuement visité notre établissement. De l'avis de tous, nous avons rencontré un PDG ouvert, intéressé, abordable et reconnaissant des efforts accomplis. Son discours s'est voulu rassurant, encourageant et au global re-motivant. **Une belle leçon de communication à usage de nos managers !** En retour, il a trouvé des personnels enthousiastes et fiers de montrer leur travail ou leurs projets. En fin d'après midi, il a pris le temps de rencontrer les OS. Nous lui avons préparé des questions, auxquelles il a répondu sans «langue de bois».

### 1. Les Alliances :

Cela reste l'objectif, mais il n'y a pas d'urgence ! Une alliance pourra prendre la forme de programmes en commun (comme le projet scorpion) ou d'une fusion. Nous sommes à la recherche d'un bon accord, paritaire, mais pas question d'absorption. Puis le PDG a analysé les avantages et inconvénients d'accords avec Panhard, RTD et Thales. Jusqu'ici, il réfute avoir reçu des incitations de la tutelle pour un rapprochement avec Thales.

### 2. Les affaires externes :

À NE des moyens commerciaux ont été mis en place. Des efforts ont été faits, et ont trouvé leur récompense : 13 nouveaux clients en 2009 ! Dans un contexte où personne ne nous attend, et où il faut vendre des compétences plutôt que des produits, le PDG s'est dit prêt à accepter que certaines affaires soient prises, non pas à perte, mais à marge limitée.

### 3. La marge contrôlée et limitée vis-à-vis de NS (et ses conséquences sur notre intérêt) :

Le PDG et la Direction de NE nous ont affirmé, que les conditions de «mark-up» ont été revues à la hausse de manière significative, notamment sur le VBCI. Toutefois, aucun chiffre ne nous a été fourni, et nous savons que NS gagne très bien sa vie en pur négoce sur certains de nos produits. A suivre ...

### 4. La place de NE dans le contrat SSPP Leclerc :

C'est un contrat de 236M€ de soutien NTI2 et NTI3 d'une trentaine de chars. NE est bien entendu dans l'équipe. M. BONNEFILS indique que NE sera probablement parmi les plus gros bénéficiaires de ce contrat. Une présentation de ce contrat pourra nous être faite prochainement. Du travail en perspective pour les TAC !

5. D2G : NE fournit (via EADS) des programmes de test permettant aux militaires de réparer eux-mêmes leurs boîtiers Leclerc, alors que nous venons de signer le contrat SSPP.

La stratégie du groupe vise à récupérer progressivement le MCO du Leclerc et en particulier la maîtrise d'œuvre de la partie électronique. Le contrat SSPP en est le début. Cet objectif est cohérent de celui des militaires dont le métier est de se recentrer sur les opérations.

### 6. La charge du BE en 2010 :

NE est dans la même situation que l'année dernière à la même époque (visibilité sur 6 mois). C'est inhérent à la charge du BE et ce n'est pas inquiétant. Le niveau d'ESFP sera de 800k€ (soit +200k€ par rapport à 2009). De plus certaines affaires NS ne sont pas encore déclinées dans le plan de charge NE. Enfin, NE ne manquera pas de remporter quelques affaires externes.

### 7. Refonte à mi vie du Leclerc :

Le DTE Leclerc est inéluctable, et Nexter a fait une offre spontanée, mais nous n'anticiperons pas sans commande.

**Au bilan et sans vouloir minimiser son discours, que nous avons apprécié, nul doute que M. BURTIN avait en tête le résultat encore non communiqué de l'enquête HEWITT à NE. Enquête qui met en évidence que le management à NE est mal ressenti par les personnels. Au vu de l'enthousiasme exprimé par le personnel lors de cette visite, ce malaise n'a pas transparu.**

**L'explication ? C'est peut-être tout simplement, que le personnel de NE sait faire la part des choses entre l'intérêt de l'entreprise et son ressenti pour le management de la filiale...**