

CCE du 9 mars 2009 : Le PDG expose sa stratégie d'entreprise !

La réunion du CCE de ce jour est la première réunion du cycle GPEC, rencontre pendant laquelle le PDG a exposé la stratégie de l'entreprise et les orientations des diverses activités du groupe. Le président a démarré son intervention en évoquant la crise financière qui ne touche pas actuellement le domaine de l'armement grâce notamment au plan de relance du gouvernement, mais en ajoutant que les pays qui s'endettent pour faire face à cette crise pourraient être conduits à faire des ajustements budgétaires plus tard. Il a rappelé les difficultés dans un avenir proche de Munitions et des Etudes ainsi que sur l'export où la concurrence risque de se durcir encore avec les industriels américains contraints de se tourner encore plus vers ce marché avec la baisse annoncée des budgets de Défense des USA. Coté positif, le PDG est revenu sur les bons résultats du groupe Nexter (cf tract CFDT du 4 mars) tant en chiffres d'affaires que de commandes, notamment export. La CFDT lui a rappelé les attentes des salariés en terme de politique salariale pour 2009 et sur les accords en cours de négociations.

Les grands programmes des années futures !

Il a été confirmé que le programme **VBCI** porte sur 630 matériels, avec des livraisons d'environ 100 par an. Cependant, la commande de 2009 de 332 matériels pourrait être décomposée. A suivre !

Le **Caesar** verra une suite dans les années 2015-2020, mais subira une interruption avec la tranche actuelle qui se terminera début 2011.

Sur un contrat complémentaire de 36 matériels 10RC, la direction a répondu qu'il n'était pas inscrit au plan de charge de Systems.

Le **MCO** connaît une évolution importante avec d'une part les contrats globaux type **MLS** et **SSPP**, et d'autre part avec la répartition progressive dans le temps entre DCMat et Nexter, sur les actions de NTI 3 et même NTI 2. Le PDG a souligné que le contrat **SSPP** était au menu de fin 2009, Nexter assurant la maîtrise d'oeuvre (y compris les sous-ensembles moteurs et viseurs).

Sur Munitions et les Etudes, le PDG avoue que la loi de programmation militaire ne leur fait pas la part belle. Précisant que nous n'étions pas les seuls industriels français munitionnaires, il a confirmé que des «fiches» étaient remises au client. Il a surtout insisté sur l'importance de nouvelles commandes munitionnaires en début 2009, dans le cadre du plan de relance, pour maintenir la production et les études de ce secteur dans les années 2010-2011.

La LPM et Nexter en chiffres !

VBCI 99 en 2009, 399 de 2010 à 2014, et 94 de 2015 à 2020

Caesar 34 en 2009, 31 en 2010, 4 en 2012, 64 de 2015 à 2020

AMX 10RC 55 en 2009, 48 en 2010

Rénovation Leclerc 254 après 2015

VBMR 977 après 2015

EBRC 72 après 2015.

La rénovation Leclerc nécessitera de réaliser les études sous 3 ans afin de débiter les opérations à l'heure. Le VBMR, appelé EBM auparavant,

prévu pour remplacer le VAB, «va donner lieu à une bataille sur les négociations de l'appel d'offre dans le Plan à Moyen Terme» selon le président.

L'EBRC, remplaçant du 10RC, ne devrait pas entrer en production avant la fin de la période 2015-2020.

Côté ARAVIS, le PDG a renouvelé la confiance qu'il portait sur l'avenir de ce matériel, sans que celui-ci ne fasse encore l'objet d'un contrat.

Un enjeu européen pour Nexter ?

Selon la direction, l'entreprise Nexter se situe dans le groupe des 5 grands acteurs européens, avec 2 géants (GD et BAE). Le PDG réaffirme que l'avenir du groupe passera par une alliance avec l'un des plus grands, qui pourrait être allemand ou anglais. Selon lui, un programme commun structurant serait le meilleur moyen d'y parvenir et les réductions budgétaires des différents pays nécessiteront de tels rapprochements pour financer de nouveaux grands programmes. Reste à trouver ce besoin commun qui ne paraît pas

évident au regard des échéances de renouvellement de matériels des uns et des autres. Interrogé sur l'horizon d'un tel évènement, il a répondu que celui-ci pourrait prendre dix ans comme démarré demain matin. Autant dire que la direction et le ministère avancent prudemment sur ce sujet considérant que l'entreprise se porte bien et a les moyens d'attendre.

La stratégie d'entreprise déclinée par Domaines !

Systems :

Développement du VBCI tropicalisé, équipé d'un tourelleau, avec protection renforcée.

Signature du Contrat global VBCI (332), les discussions sont en cours. Etudes NNP (démonstrateur).

Artillerie :

105 LG, la commande Colombie comprend 20 matériels en version numérisée. Le PDG a insisté sur les délais très courts pour livrer les premiers, ce qui représente un vrai challenge !

Réduction des cycles, la direction a engagé une politique d'approvisionnement de certains ébauchés en avance de phase afin de garantir des cycles courts, condition de plus en plus demandée par les clients.

Nécessité de maîtriser la technologie de mécano-soudure de l'artillerie, en faisant appel au pôle de compétences (Roanne).

Armes et Tourelles :

SH 20 et THL 20 ABH pour hélicoptères

Narwal (tourelle-canon de 20 mm) pour la Marine

ARX 20 et 40 mm CTA (canon télescopé) pour le terrestre. Rappelons que le 40 CTA est sélectionné pour la tourelle du Warrior (GB).

Systèmes d'Information Terrestre (SIT) :

Pour la France, développement avec EADS du contrat NUMTAC qui est

un système d'infos tactique qui fonctionne avec le SIR en fonction dans les unités. Scorpion, également avec EADS qui est une prestation d'architecture, en droite ligne de la BOA.

Pour l'export, la direction propose des produits, mais les clients export ont très souvent leur propre système.

Soutien :

Pour la France, l'entreprise s'oriente vers les contrats de Maîtrise d'Oeuvre Industrielle (MOI) sur le VBCI, le Caesar et le Leclerc, et le développement de Nexter Training.

En direction des EAU, contrat FOS et projet de localisation d'intégration.

Questionné sur l'éventualité de présence de salariés Nexter en OPérations EXtérieures pour répondre à la mission de MCO, le PDG a répondu qu'il s'agit d'une possibilité offerte au client, sans qu'il n'y ait aujourd'hui «de sujet» et qu'il s'agirait d'interventions en zone sécurisée.

Munitions :

Rappelant la mauvaise année 2008 de Munitions en terme de commandes, le PDG ne cache pas que sans commandes munitionnaires inscrites au plan de relance, la filiale serait confrontée «à des difficultés d'ordre sociales». En faisant un parallèle avec le contrat MASS réalisé en Angleterre, il souhaite obtenir du client des commandes pluriannuelles.

Sur le sujet de la consolidation du secteur munitionnaire, les directions de Nexter et SNPE échangent régulièrement, mais là encore rien n'est décidé et rien n'est fait. Le PDG reconnaît que le rapprochement avec Eurengo redressé serait un atout stratégique dans le secteur munitionnaire. A l'heure où Munitions poursuit la promotion des munitions insensibles, cette orientation semble de bon sens.

M. Vigneron a également cité les munitions de 40 mm (CTA), Air Bust, comme élément de percée sur l'avenir

du moyen calibre. Il a précisé que Nexter Munitions avait peu de temps pour relever le challenge et que M. Ducasse avait toute latitude.

Equipements :

Electronics : diversification des clients, développer les produits, croissance externe

Mechanics : poursuivre le redressement de la BU usinage (jusqu'à fin 2009), diversifier les clients, développer le MCO.

Optsys : sortir du monoproduit VBCI, diversifier les clients.

NBCsys : monter vers les systèmes, croissance externe.

Euroschelter : diversifier l'activité, celle des panneaux sandwich est un bon exemple.

Commandes et chiffres d'affaires à 3 ans !

La direction a présenté ses projections sur les trois années à venir. Les prises de commandes tournent autour de 5 à 600 Meurs par an et le chiffre d'affaires passe de 700 Meurs en 2009 à 900 en 2010 pour revenir vers 700 Meurs en 2011. Le PDG a souligné la remontée des commandes export notamment grâce au Caesar.

Conclusion :

Le PDG a exposé sa stratégie d'entreprise et veut rester prudent sur les capacités à recruter des différentes filiales. Cela fera l'objet de l'examen de la commission économique du 10 mars, en prenant en compte les évolutions des métiers, les actions à mener, les adéquations charge/capacité et la pérennité de la charge. Lors de ce CCE, la CFDT a fortement insisté sur le soutien des petites filiales du groupe. La CFDT a engagé ce travail de GPEC dans un souci d'assurer l'emploi et le parcours professionnel des salariés de l'UES et de recruter en CDI chaque fois que cela sera possible.