

CCE du 21 septembre 2011, Systems mise toujours sur des commandes export, Le contrat Gros Calibre risque de ne pas être à la hauteur, L'expertise Syndex incite les élus CCE à la vigilance sur l'avenir ! Nexter répond à des appels d'offre de service pour la DCMat !

La situation du groupe en 2010 a été tout à fait exceptionnelle avec des résultats économiques jamais atteints. Les perspectives du PMT (2011 à 2013) fixées par la direction, bien qu'étant à la baisse en termes de chiffre d'affaires, restent ambitieuses notamment sur les contrats à l'export. Les élus CCE ont souhaité faire appel à un cabinet d'expertise, comme chaque année, afin de leur apporter un éclairage sur la situation du groupe, à l'examen des comptes et du Plan à Moyen Terme, révélateur de la stratégie d'entreprise. Le cabinet Syndex a donc présenté son rapport devant les membres du CCE à l'occasion de la réunion de ce jour. Les élus CFDT ont interpellé le PDG sur les situations critiques, révélés par cette expertise et nous vous en proposons le compte rendu.

L'environnement de la Défense évolue !

Pour bien analyser la situation du Groupe Nexter, il est indispensable de situer le contexte. Tout d'abord, rappelons que le budget français de Défense Equipement (qui inclue les produits de Nexter) était de 13,1 Milliards d'euro en 2010. C'est un des plus importants budgets d'état Européen. La France consacre 1.7% de son PIB à l'effort de Défense, l'Angleterre 2.5%, l'Allemagne 1% et les USA 4.6%. Le marché d'équipement militaire européen représente 275 Milliards, mais la part du terrestre est modeste.

Actuellement, les marchés en forte croissance se trouvent en Asie et en Océanie, représentant 43% des importations mondiales d'armement depuis 2001, contre 17% au Moyen Orient. Par ailleurs, certains pays d'Amérique du Sud augmentent fortement leur budget de Défense à l'image du Brésil.

Le cabinet Syndex rappelle enfin que

le prix des produits est un élément important, mais que les marchés export répondent aussi à des sensibilités entre pays. Contrairement aux experts, le PDG considère que le marché européen n'est pas fermé et qu'il existe des opportunités pour Nexter auprès de ces pays.

Les grands enjeux pour Nexter :

Systems

Sans conteste, l'enjeu majeur est le **VBMR** (et dans une moindre mesure, l'**EBRC**). Les caractéristiques principales sont :

- ◆ un véhicule simplifié,
- ◆ customisable,
- ◆ avec un MCO simple,
- ◆ un coût de possession maîtrisé.

Nexter vient également d'inscrire la **Robotique** dans ses grands objectifs, certainement pour que le client français ne soit pas dépendant d'industriels étrangers dans ce domaine qui est en développement dans les pays occiden-

taux où les pertes humaines sont politiquement un facteur important (médiatisation oblige).

Enfin la **Protection** qui répond également à la même préoccupation, fait partie des orientations Nexter. Cependant, le cabinet Syndex relève que Nexter est absent de la protection «active» et attire l'attention des élus CCE sur ce choix. Malgré la question soulevée par la CFDT, le PDG ne s'est pas exprimé sur ce sujet (faute de temps ou volonté ?).

Munitions

La **muratisation** des munitions est un des points forts de cette activité. La précision métrique (**MPM**) répond à une attente client pour éliminer les dégâts collatéraux lors des frappes. Le choix de la **munition 40 mm** est déterminante également. L'arme de 40 mm CTA se retrouverait sur le Warrior (Angleterre) et sur l'**EBRC** (France), avec l'ambition d'équiper d'autres matériels à l'avenir.

Le cabinet Syndex évoque aussi la **situation d'Eurengo** (SNPE), fournis-

seur de poudres pour Nexter, dont l'avenir pourrait passer par une entrée de ses principaux clients (Nexter compris) à son capital. Cette solution répondrait sans doute à la question d'indépendance de la fabrication des poudres en France, dossier soulevé par la CFDT depuis plusieurs années (document toujours disponible sur le site internet).

Le secteur se consolide. Et Nexter ?

La question n'est pas nouvelle, mais elle reste complètement d'actualité. A l'approche de la réponse à VBMR. La concurrence, le coût des études et développement des nouveaux produits peuvent-ils être supportés par une entreprise d'aussi petite taille ? Si Nexter est sans conteste le leader français de l'armement terrestre, au niveau international, c'est tout autre chose. Dans le marché du véhicule terrestre d'armement (d'environ 20 Milliards d'euro), BAE se taille la part du lion avec 33%, suivi de Général Dynamics avec 25%. Nexter n'en tire que 5%. Pour les munitions, avec un marché de 10 Milliards d'euro, Nexter capte à peine 1.5% de celui-ci.

Le cabinet d'expertise Syndex, tout comme Secafi l'année dernière, considère que l'avenir du Groupe passe par des rapprochements qui pourraient apporter un renforcement du réseau commercial, un pilotage et des financements plus efficaces, et un développement de la gamme. Toutefois, Nexter a déjà construit des partenariats :

- TNSMars (réponse au programme Scorpion) avec Thalès et Sagem
- Sur le VBCI avec RTD
- CTAI (arme de 40 mm) avec BAE
- Pour plusieurs autres programmes : munitions (Spacido, MPM) et sur Systems.

La CFDT a rappelé les propos du directeur général de la DGA qui engage les industriels français de Défense à se regrouper, et qui précise que l'Etat est

actionnaire dans ces entreprises et qu'il peut peser pour les transformer. Le PDG ne change pas de cap et réaffirme que Nexter a des capacités financières et que sa taille est aussi un atout. Pour lui, les grands groupes sont aussi synonymes de lourdeurs et d'empilement de couches de management (citant BAE) et que la force de Nexter est aussi sa réactivité dans les réponses aux appels d'offres et sa capacité à produire rapidement.

M. Burtin a également rappelé que les rapprochements verraient «une réponse européenne, sous contrôle européen», que «des discussions continuent qui incluent les industriels français et d'autres pays, avec le respect de chacun et de Nexter dans toutes ses parties».

De bons résultats 2010, mais quid pour la suite ?

L'expertise des comptes 2010 n'a relevé aucune anomalie comptable. Syndex souligne que les bons résultats 2010 de Giat industries sont dus en bonne partie à des reprises de provisions très importantes (confirmation du PDG en séance). Sur le groupe Nexter, le réalisé 2010 dépasse les prévisions de 147 Meurs. La direction l'explique par une forte progression des ventes à l'export qui passent de 18% en 2009 à 31% du chiffre d'affaires en 2010.

Le cabinet Syndex a rappelé que Nexter Systems réalise 84% du chiffre d'affaires du Groupe, mais aussi que les activités du Pôle Equipement sont, pour la plupart de ses filiales, essentiellement tournées vers le Groupe. **La CFDT s'interroge toujours sur l'intérêt d'une organisation en filiales dans un tel mode de fonctionnement.**

Le PDG a réaffirmé et justifié le maintien de ce type d'organisation par la motivation apportée par la filialisation, l'évolution vers la position d'écoute des clients au plus

près de la définition du besoin. Pour exemple, il a cité Euroshelters qui «a retrouvé une courbe vertueuse d'entrée en carnet de commandes» ou encore Electronics qui a maintenant une approche produit plus marquée.

Le cabinet Syndex souligne, dans son rapport, la politique de la direction en matière de construction du budget qui a consisté, jusqu'à présent, à fortement sécuriser les résultats financiers en constituant des «provisions pour risques» sur les différents programmes, et qui se répercutent sur le prix de vente. **Les élus CFDT ont donc interrogé le PDG sur cette méthode, au moment même où il demande aux salariés des actions pour baisser les coûts de 25%.** Le PDG et M. Baillet ont alors précisé que les chantiers de Grand Large portaient également sur d'autres aspects, notamment sur la maîtrise des risques ou le «design to cost». Ils ont aussi signalé que la construction des nouvelles offres prenaient en compte les «actions acquises» de Grand Large et le PDG d'ajouter qu'il avait demandé d'être plus volontaristes en allant au delà sur certaines affaires en cours.

Les élus ont eu droit aussi à **un rappel de la part de la direction du groupe sur le climat de compétitivité qui demande des améliorations des prix de production, des process plus rapides et le calcul du juste risque.**

L'emploi à Munitions est-il menacé ?

Nexter Munitions est en attente d'un contrat étatique de Gros Calibre (GC) qui déterminera la charge des années futures tant en études qu'en production. Cette commande devrait intervenir dans le courant de la fin d'année, comme l'a rappelé le conseiller industriel du Ministre de la Défense que la CFDT a rencontré la semaine dernière (cf tract CFDT du 19/09/11). Si la notification a effectivement bien lieu en 2011, le niveau de la commande et son

planning seront déterminants. M. Baillet a été très septique sur **ce contrat qui ne serait pas véritablement plurianuel puisqu'il comporterait une tranche ferme (2 ans) et une tranche conditionnelle en 2013**. Pour la CFDT, le contrat d'entreprise n'est pas respecté car l'Etat ne respecte pas ses engagements sur le niveau minimum à assurer pour maintenir les activités de cette filiale. En effet, **le volume moyen annuel serait aux alentours de 30 Meurs** avec une part importante de négoce (charges modulaires) et une autre part importante de développement de fusées éclairantes et fumigènes.

Selon le PDG, le client français profite de la charge du contrat OASIS (export) pour engager un contrat France à minima, **«ce qui ne permet pas d'avoir une vision claire de l'avenir»** dixit la direction.

Si l'on ajoute que le PMT 2011-2013 de Munitions enregistre une baisse de 11% (En étude comme en production) **on peut s'interroger sur les conséquences pour l'emploi à Munitions**. M. Baillet, sans rassurer pour autant les élus CFDT, a rajouté qu'il avait bon espoir d'obtenir un nouveau contrat export en lien avec celui de **ME5B que Nexter Systems attend dans les prochains jours** (déclinaison de la notification de Caesar International à Nexter).

Pôle Equipement : A votre service !

L'année 2010 a confirmé l'orientation d'Euroshelters et NBCs avec des

chiffres d'affaires constitués en majorité avec des clients externe au Groupe. Par contre, les autres filiales sont extrêmement liés aux activités du Groupe et subissent **les effets du mark-up (marge contrainte avec la filiale mère) qui libèrent peu de moyens propres à ces filiales pour se développer, pour disposer de fonds propres pour étudier des produits nouveaux ou accéder à de nouveaux clients externes**.



Le cabinet Syndex a trouvé que les entités du pôle équipement fonctionnaient, ainsi, davantage comme des centres de coûts plutôt que comme des entités indépendantes» **La CFDT a aussi soulevé le caractère démotivant du processus qui condamne mécaniquement les résultats des petites filiales et donc les dividendes de l'intéressement**.

Le PDG a chargé M. Million de justifier des mark-up (marges internes) appliqués aux filiales du pôle équipement qui peuvent aller jusqu'à 8% lorsqu'il s'agit de certaines pièces. Le bref exposé n'a cependant pas modifié l'appréciation des élus CFDT.

Le cabinet Syndex a également ressenti, lors de ses entretiens, que la stratégie du pôle équipement avait sensiblement évolué. Les filiales de ce pôle, au moins pour certaines d'entre elles, rentreraient davantage dans une activité de service du Groupe et non pas dans un objectif d'autonomie, comme cela avait été exprimé lors de la filialisation en 2007.

Encore une fois, le PDG a rappelé l'objectif de ces filiales qui devaient trouver des marchés externes et pour lesquelles, selon lui, la stratégie n'a pas de raison de changer.

Faute de temps ou réelle volonté d'esquiver, la direction n'a pas répondu à l'interpellation de la CFDT, dans sa déclaration, sur la nécessité de maintenir le savoir-faire du petit calibre à Mechanics, seul site français encore capable de répondre aux besoins de l'armée. L'activité Famas va bientôt se terminer et l'échec pour récupérer une partie de la mitrailleuse 7.62 confiée au belge FN Herstal, pose la question du devenir des compétences sur les armes de petit calibre.

Vu le comportement de la direction centrale, on pourrait penser qu'elle a tranché sur son sort, alors même que la DGA reste très attachée à conserver des moyens en France dans ce domaine.

La CFDT ne lâchera pas l'affaire et considère que la direction doit démarcher les industriels du petit calibre, potentiels fournisseurs de l'armée française, pour maintenir les compétences à Mechanics.

Répartition par âge de l'effectif total au 31/12
Struture 2006

| UES | Struture 2006 | | | | Struture 2010 | | | |
|---------------------------|---------------|------|-------|-------|---------------|------|-------|-------|
| | I&C | ETAM | Ouvr. | TOTAL | I&C | ETAM | Ouvr. | TOTAL |
| . Moins de 25 ans | 2% | 3% | 3% | 3% | 2% | 5% | 3% | 3% |
| . 25 - 40 ans | 29% | 16% | 12% | 19% | 27% | 14% | 16% | 20% |
| . 40 - 50 ans | 38% | 35% | 36% | 36% | 34% | 24% | 20% | 27% |
| [plus de 50]. 50 - 55 ans | 31% | 46% | 49% | 42% | 22% | 25% | 25% | 24% |
| . 55 - 60 ans | | | | | 13% | 31% | 35% | 25% |
| . Plus de 60 ans | | | | | 2% | 1% | 0% | 1% |

L'emploi en récession !

Après les années 2006-2008, Nexter est entré dans une période de nette baisse de recrutements avec seulement 57 embauches en 2009 et uniquement **34 contrats en CDI pour 2010**. L'année 2011 s'annonce encore plus mauvaise d'autant que les emplois précaires sont également en très forte diminution. Par ailleurs, il faut rappeler que Nexter a engagé des plans de départs volontaires à Mechanics en 2010 avec 25 postes supprimés et à Systems Bourges actuellement avec 34 postes en sureffectifs.

Au final, les effectifs de l'entreprise baissent à nouveau, surtout dans les populations Etam et Ouvriers. Le nombre de Cadres évolue légèrement, confirmant l'orientation de l'entreprise vers l'ingénierie. **Pour la CFDT, il est important d'avoir un regard à long terme sur l'évolution des emplois**, notamment avec une moyenne d'âge aussi élevée et des salariés en production qui se trouvent sur des postes à pénibilité notamment.

Pour la CFDT, les négociations Seniors et Pénibilité doivent apporter des opportunités de rajeunissement de la population en faisant également appel à des embauches de jeunes et d'apprentis, y compris sur les métiers de production.

Par ailleurs, la CFDT a dénoncé les pratiques d'une certaine filiale en matière de gestion des compétences qui consiste à débaucher un par un des salariés pour en embaucher d'autres plutôt que de recourir à la formation.

Déconstruction, Nexter s'engage... un peu !

Interpellé par la CFDT, dans sa déclaration liminaire, sur les sujets de la déconstruction de matériels et de munitions, M. Burtin et M. Baillet ont tour à tour voulu démontré que Nexter était bien présent dans ce domaine.

Sur le projet de matériels roulants de Roanne, le PDG a mis en avant **le rôle de mandataire confié à Nexter par le GIE** qui comprend d'autres industriels français (Renault Trucks détient la présidence). Il a précisé que chacun a son métier et son niveau de technologie... et salarial. **Cette activité s'implanterait dans une partie des bâtiments de Nexter Roanne** que la direction a déjà partiellement vidée.

Un pré-projet a été exposé en CE local mais qui mérite, selon la CFDT, d'être étudié en profondeur pour s'assurer du maintien de capacité du site à réaliser sa mission actuelle et future. Concernant l'activité industrielle qui pourrait en découler, les élus ont bien senti que le PDG ne comptait pas impliquer Nexter, laissant à d'autres industriels «dont c'est le métier» le soin de capter la charge.

Côté Munitions, M. Baillet s'est étonné de notre intervention car il considère que Nexter est déjà impliqué en ayant répondu (avec Expal) à deux appels d'offre pour des fusées MLRS ou du recyclage de poudres. En échec les deux fois, la direction n'ayant pas communiqué sur le sujet, les salariés auraient du mal à en avoir eu connaissance.

Nexter en société de service de l'armée !

La direction centrale a informé les élus du CCE, de but en blanc, que **Nexter répondait à des appels d'offres de la SIMMT (service qui centralise les marchés de l'armée de Terre) sur des véhicules légers** en remplacement des actuels 4x4 de l'armée (P4 par exemple) Le client souhaiterait un dispositif de location avec vente à terme (type LOA) et raisonne sur un schéma public-privé pour son fournisseur. Nous sommes assez loin du cœur de métier de Nexter, ce qui a créé un peu la surprise chez les élus, mais M. Baillet justifie ce positionnement par une ligne de service et de soutien au client, s'appuyant sur l'expérience des contrats en cours dans les régiments.

Par ailleurs, **Nexter se positionne également sur un marché pour lequel la DCMat confierait à un industriel la gestion des piles, batteries et pneus**. Selon le PDG, Nexter serait placé numéro 2 pour ce marché, juste devant un certain RTD.

Ces révélations de la direction du Groupe ont de quoi dérouter les salariés qui ont écouté un discours pendant des années, qui ne laissait pas entrevoir une telle orientation. Cela dit, la direction n'a rien précisé sur le mode de fonctionnement en cas de succès. En resterait-elle au simple pilotage ou irait-elle jusqu'aux équipes de proximité ou serait-il fait appel à un tiers ? La direction ne l'a pas évoqué. On en reparlera certainement bientôt.

Vous entendez privilégier un syndicalisme responsable ; un syndicalisme qui se distingue par sa capacité d'actions et de propositions.



Rejoignez la CFDT !