

Compte-rendu de la réunion du CSE du 26 septembre 2023

Réconcilions la performance et le bien-être au travail

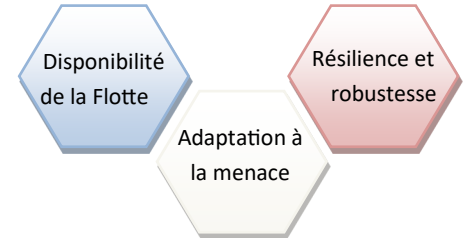
Le mardi 26 septembre, Vincent Martinot-Lagarde (VML) est venu présenter la **stratégie de la direction Services** aux membres du CSE. Cette présentation a été complétée d'une réunion d'échanges avec les Délégués Syndicaux Centraux et les élus des établissements de Brest et de Toulon, le 28 septembre au siège de l'entreprise.

Modèle dans les Services

Quelques rappels liminaux

Notre rôle : répondre aux besoins des marines clientes, notamment de notre client Français.

Nos activités :



MCO & MCTO	MODERNISATION	INFRA MARINES	FORMATION/SIMULATION
Maintenance préventive et corrective	Améliorations capacitaires	Conception/construction/entretien/exploitation des installations	Formation des équipages au moyen d'outils de simulation

Le modèle intégré du **MCO France** :

Les chantiers dédiés en base avant	Les capacités mutualisées
<ul style="list-style-type: none"> • SNLE • SNA • PA • FRG • CMT 	<ul style="list-style-type: none"> • Ateliers métiers (coque, avia, sec-plonge, armes équipements) • Ingénierie MCO • Capacités transverses (Achats, Supply Chain, Logistique) • Centres de compétences DT/SEP (Propulsion, Equipements, Innovation, CMS/IPMS)

Une concurrence accrue dans le MCO des Bâtiments de Surface

Un constat flagrant

Concernant le MCO des bâtiments de surface, la concurrence a été limitée (<10%) depuis le changement de statut de l'entreprise en 2003 et jusqu'à 2012. Mais par le fonctionnement intrinsèque des marchés publics* et malgré la bonne disponibilité technique des bâtiments entretenus par Naval Group, nos offres ont été nivelées avec celles des concurrents et ce phénomène n'a fait que croître depuis 2012 :

- **Mise en concurrence croissante** de nombreux marchés (CMT16 , FLF16, FS18, BS18, BS22, FRG23 et BSAOM).
- **Transversalisation croissante** des marchés, en particulier des armes et équipements (BS1, FRG15, FREMM23, etc.).
- **Montée en compétence récente du SLM** sur les équipements et systèmes de combat anciens, la maintenance des diesels alternateurs et l'artillerie de 100 mm.

Au bilan, **sur 51 navires de surface** dont le MCO était précédemment réalisé par Naval Group (ou DCNS), **31 sont entretenus aujourd'hui par la concurrence** (soit environ 25% du marché MCO BS actuel).

* : Les critères de choix des offres tirés de l'expérience des candidats ne doivent pas procurer un avantage excessif de nature à porter atteinte au principe d'égalité d'accès à la commande publique.

Commentaire CFE-CGC : Ce constat est partagé par nombre de salariés, notamment aux Offres. De plus, ces personnels déplorent l'absence d'explications suite à la perte de certains contrats (FRG23, BS22 et Monge) et constatent une forme d'omerta qui ne fait qu'alimenter leur incompréhension et un sentiment d'abandon. La **CFE-CGC** a également rappelé au Directeur Services qu'il faudrait que notre client prenne conscience que le MCO réalisé par Naval Group coûte moins cher, dans des proportions significatives (30%), que le MCO de toutes les autres marines européennes !

40%

C'est la contribution de Services au chiffre d'affaire de l'entreprise, dont **31% au bénéfice de Services France**.

64%

C'est la **part du MCO** (hors modernisation, infras, MCTO et autres) au chiffre d'affaire de Services France.

75%

C'est la proportion d'**activités au profit des navires à propulsion nucléaire** (sous-marins et PA) au sein du **MCO France**.

Contexte stratégique

Un marché stable grâce aux sous-marins mais qui s'affaiblit pour les bâtiments de surface de 1^{er} rang

Sous-marins	Bâtiments de surface > 1000T	Bâtiments de surface < 1000T	Marchés transverses*
<ul style="list-style-type: none"> Intégralité du marché MCO captée par Naval Group Segment en croissance (tiré par les effets conjoncturels des IPER) 	<ul style="list-style-type: none"> Erosion de la part de marché Accroissement de la valeur de certains marchés conservés (permettant de compenser en partie l'érosion) Importance significative de l'activité réalisée sur PA et FREMM 	<ul style="list-style-type: none"> Taille de marché limitée mais globalement stable Activité Naval Group en croissance (grâce à l'accroissement de la valeur du marché de MCO des CMT) 	<ul style="list-style-type: none"> Segment important, hétéroclite et en croissance Marché peu adressé par Naval Group et relevant du périmètre des équipementiers

* : MCO d'équipements, prestations de service (peinture), exploitation d'infrastructures portuaires, CEA.

Le Directeur SER constate une évolution du « business model » de Services sur la période 2016-2026 (en tenant en compte des futurs renouvellements de contrats de MCO), vers l'amélioration continue (approche incrémentale) en proposant de plus en plus d'évolutions capacitaires à notre client national.

Commentaire CFE-CGC : Nous serions volontiers enclins à partager cette vision mais force est de constater que DGA et SSF continuent la consultation « à la découpe » des marchés de grosses modernisation (sonar des SNLE) et du MCO des équipements du système de combat (Guerre Electronique des FREMM) entraînant une perte progressive de nos activités et savoir-faire qui sont transférés à nos équipementiers. Ce constat remet en question le positionnement de Naval Group comme architecte d'ensemble et responsable du MCO « Navire Armé » des bâtiments de 1^{er} rang. Bien que conscient du problème, le directeur SER ne nous a pas présenté une stratégie pour inverser cette tendance.

Par ailleurs, notre client étatique nous reconnaît certaines qualités ainsi que nos efforts pour nous améliorer mais ses griefs restent néanmoins nombreux avec un constat partagé par les différents interlocuteurs : une organisation trop lourde.

Objectifs et plan d'actions

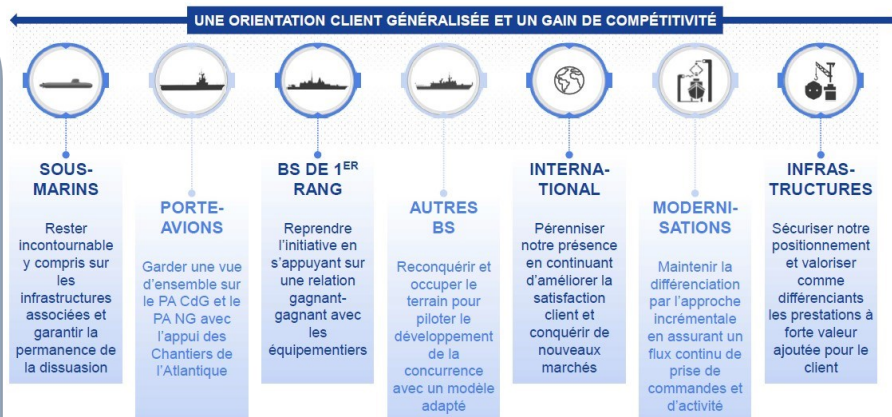
Le Directeur SER a identifié trois leviers pour « consolider un socle cohérent d'activités Services » et trois axes majeurs de transformation pour le MCO France : une transformation culturelle, l'amélioration de la compétitivité et la redéfinition du rôle de maître d'œuvre.

	Adaptation du modèle dans le MCO	Bascule vers l'incrémental	Ajustement du modèle Infrass
	Ajuster et défendre notre modèle intégré et notre positionnement	Accélérer l'évolution de notre business model en amplifiant nos offres incrémentales	Asseoir notre positionnement cible en démontrant les avantages du modèle intégré
	Pérenniser notre présence long-terme en continuant d'améliorer la satisfaction client et conquérir de nouveaux marchés	Faire des modernisations un relais de croissance majeur pour le groupe	Capitaliser sur la maîtrise des infrastructures en France pour renforcer notre offre dans le cadre des campagnes de neuveage

Ci-contre le résumé des grandes orientations.

Commentaire CFE-CGC : Vu de notre fenêtre, nous constatons une réelle démotivation des personnels sur les offres export et un sentiment grandissant que l'international n'est plus une priorité mais une variable d'ajustement par rapport aux activités nationales. Pourtant SER accroche systématiquement une offre de MCO à un programme de neuveage (ex : FDI grecques).

Pour l'Inde, VML souligne les moyens limités et des infrastructures perfectibles. Mais la montée en compétences de Naval Group India et la réouverture du cycle des IPER constituent une opportunité pour Services.



CFE-CGC Naval Group Brest

Agnès Blanchot	54 444	Célia Cabéza	55 035
Rémy Deduyer	55 717	Olivier Teisseire	55 475
Laurent Gosselin	52 588	Franck Duchscher	39 384

Agenda

- CSE le 10 octobre
- CSEC le 18 octobre
- CRIC le 19 octobre



S'adhère !
NAVAL GROUP

Cliquez ici