



TAS Actualités

PRINCIPAUX POINTS DU C.C.E DES 13 et 14 OCTOBRE 2009

SITUATION GENERALE DE L'ENTREPRISE

Présentation de Renald SEZNEC, président de
TAS France et TAS JOINT VENTURE (JV)

COMMANDES, CHIFFRE D'AFFAIRES, SCENARIO COMMERCIAL

Concernant la situation pour 2009, R. SEZNEC s'est
déclaré raisonnablement confiant.

Les entrées de commandes (hors reprise du
programme GLOBALSTAR après son arrêt) devraient
être au niveau, voire légèrement dépasser le budget
prévu.

Le chiffre d'affaire est considéré comme sain pour
notre activité, car incluant moins de contrats de
lanceurs, contrats générant moins de rentabilité pour
l'entreprise et présentant plus de risques liés aux
lancements.

Le scénario commercial a été élaboré et présenté à
la direction du groupe. Pour R. SEZNEC celui-ci est
volontairement prudent mais globalement réaliste en
regard de la dégradation générale du marché
constatée depuis le début de l'année.

Un scénario « haut » intégrant notamment la prise du
programme « ASTRA » a également été élaboré à
coté de notre scénario « central ».

La répartition de l'activité entre télécommunication
et domaine institutionnel reste équilibrée et correspond
à la stratégie réaffirmée en la matière par la direction
générale

POINT SUR LES PRINCIPAUX APPELS D'OFFRE EN COURS

La situation actuelle est singulière, car les différents
appels d'offre auxquels les équipes de TAS répondent
actuellement **représentent plusieurs milliards
d'euros**, ce qui ne s'était pas vu depuis longtemps.

Chaque programme est porteur de ses spécificités et
difficultés propres :

- **ASTRA** : du fait de l'importance de cet acteur sur
le marché européen, R. SEZNEC avait clairement
affirmé sa volonté de mettre tout en œuvre pour que
TAS soit en mesure de décrocher ce contrat.

Mais...bien que notre offre soit tout à fait comparable
sur le plan technique, délais et prix à celle de notre
concurrent, il avait souligné **que notre passif lié à la
mauvaise image que nous avons auprès du client
suite au déroulement chaotique du précédent
programme ASTRA 1 K (un an de retard dû aux
pb. techniques) était un réel handicap** et nous
positionnait comme challenger sur ce programme...

☹ **au 9 novembre, SES a décidé de
continuer les discussions pour les 4
satellites avec ASTRIUM.**

- **METEOSAT** : la volonté affirmée de l'Allemagne
d'obtenir une part au moins équivalente à celle de la
France sur ce programme change la donne par rapport
aux générations précédentes.

Nous avons donc dû intégrer ce facteur en proposant
un montage industriel laissant une place importante à
des partenaires allemands tout en positionnant notre
offre aux meilleurs niveaux en termes de coûts, délais
et technique. Pour contrer l'important lobbying de
notre concurrent, R. SEZNEC s'est dit en mesure de
disposer d'une force adéquate pour s'y opposer
efficacement.

- **GALILEO** : pour R. SEZNEC., contrairement à ce
que beaucoup disent, « *la messe n'est pas dite* » !
Nous sommes toujours en phase de compétition sur
de nombreux segments du système et il est
indispensable de maintenir notre effort sur ce
programme, sachant que « *la baisse de nos marges
n'est pas la solution. Il s'agit du pire moyen pour
remporter une affaire !* ».

- **SICRAL 2 – ATHENA FIDUS** : TAS a remporté le
contrat ATHENA FIDUS, mais la phase B de celui-ci
ne pourra entrer en vigueur **qu'après la conclusion
de SICRAL 2**. Or ce programme est subordonné à un
financement de l'état italien qui fait face à de réels
problèmes budgétaires. TAS agit en coopération avec
TELESPAZIO et FINMECCANICA pour arriver à un
règlement satisfaisant de ce problème.

- **APSTAR 7** : TAS a décroché ce contrat

- **STAR ONE C3** : les discussions avec le client progressent, mais en souffrant d'un handicap important lié à la faiblesse du dollar.

D'une façon générale, **le taux actuel du dollar qui dépasse 1,45€ génère un gros handicap pour notre entreprise sur les marchés exports concurrentiels.**

Nous avons pu y répondre jusqu'à présent grâce à des montages financiers performants pour aider nos clients à financer leurs projets, notamment en apportant des garanties au travers du soutien d'organismes institutionnels telle que la COFACE. Cependant, nos concurrents vont également proposer ce type de solution.

ORGANISATION INTERNATIONALE DE TAS

R. SEZNEC considère que l'eupéanisation de TAS n'est pas un problème mais au contraire une source d'opportunités. Il cite l'exemple SICRAL 2 – ATHENA FIDUS que nous ne pourrions décrocher chacun, France et Italie de façon séparée pour illustrer son propos.

Pour R. SEZNEC, l'organisation de la JV doit être ajustée de façon à améliorer le fonctionnement sur les quatre pays. Selon lui :

- **sur le volet industriel**, le fonctionnement de l'U-EL doit être mieux intégré sur les quatre pays d'implantation. Chacune des filiales doit jouer le rôle de fournisseur pour les autres filiales, et ce, quelle que soit leur taille.
- **sur le volet commercial**, chaque pays doit développer sa présence et ses collaborations vis-à-vis des agences spatiales nationales et des clients locaux; au-delà de leurs propres intérêts en pensant aux intérêts des quatre filiales.

La CFDT a fait remarquer que cette intégration internationale ne pouvait fonctionner qu'avec la confiance de l'ensemble des salariés. Or celle-ci ne se décrète pas ! **Les salariés doivent avoir la certitude que le travail des uns ne se fera pas au détriment de celui des autres.** Pour la CFDT ceci implique l'existence d'un grand projet fédérateur permettant le développement simultané de toutes les composantes de l'entreprise.

R. SEZNEC a répondu qu'effectivement le renforcement des relations entre les filiales devait s'appuyer sur un projet commun. D'où l'importance pour lui d'arriver à débloquer le financement du projet SICRAL 2 qui, avec son complément ATHENA-FIDUS serait le premier vrai contrat partagé entre la France et l'Italie, bénéficiant à toutes les entités nationales.

COMPETITIVITE PLATE-FORME

R. SEZNEC a affirmé la volonté de la direction générale de continuer à construire autant de satellites que dans le passé, mais le contexte du marché actuel rend les succès plus difficiles à obtenir.

La compétitivité de notre plate-forme est un des facteurs du succès, or aujourd'hui, la direction pense que celle-ci est insuffisante ! Comme la direction n'entend pas développer dès maintenant une nouvelle génération, il est essentiel de faire évoluer notre offre SPACEBUS en recherchant la standardisation de ses différents éléments et en travaillant sur nos processus de production afin de diminuer nos coûts.

POLITIQUE D'EMBAUCHE

R. SEZNEC a affirmé n'avoir donné aucune consigne de restriction des embauches et confirmé que le plan prévu précédemment est toujours applicable. Selon Le DRH, 49 postes sont actuellement à pourvoir en France et 18 ont déjà fait l'objet d'une signature de contrat, mais les personnes n'ont pas encore intégré l'entreprise. Il reste donc 31 recrutements à réaliser et les managers ont toute latitude pour examiner les différentes candidatures afin de rapidement pourvoir les postes restants.

TRAITEMENT DE LA SOUS-CHARGE A L'AIT CANNES PREVUE EN 2010

Pour R. SEZNEC, la sous-charge identifiée pour le secteur AIT de Cannes ne présente pas un caractère dramatique et insurmontable. Selon lui ce problème doit pouvoir être réglé en France au travers de mobilités et transferts de charges entre les sites français.

Il s'est déclaré opposé à tout transfert d'intégration de satellite globalstar de Rome vers Cannes, car *« il ne faut pas désorganiser la production industrielle de ce programme dont le redémarrage tient déjà du miracle »*.

☞ En CE à Toulouse, la direction a confirmé que, au vu du niveau de charge prévu en AIT, le transfert de l'intégration charge utile du satellite W3C sur Cannes était examiné.

DROIT D'ALERTE LANCE PAR LES MEMBRES ELUS DU CCE

Lors du précédent CCE extraordinaire, l'expert mandaté par les élus a rendu son rapport et l'a présenté en réunion plénière devant la direction générale (les points forts vous en seront présentés dans un très prochain tract).

Les élus ont sur cette base élaboré les questions suivantes :

QUESTIONS DU CCE POUR PROCEDURE DROIT D'ALERTE

- **La direction opère t-elle un virage stratégique vers un nouveau Business model, conforme aux directives groupe suivantes (cf.les 3 piliers d'élaboration du SBP1):**
 - **Technologique** (et donc R&D !)
 - **Commercial** (Go to market)
 - **Value chain & Supply chain** (recherche de marge, recherche de valeur ajoutée, montée dans la chaîne de

la valeur, politique make team buy, l'emploi étant une conséquence).

• **La direction veut elle limiter les effectifs de TAS FRANCE?**

–Effectifs propres : limiter leur croissance à 1,5% par an, notamment dans la population I&C

–Intérimaires & S/T in situ: limitation durable de leur taux, indépendamment des cycles d'activité.

•**Conséquence : la direction veut augmenter fortement la S/T externe**

–En étude et en production

–En rationalisant la base de sous-traitants

–En limitant l'impact \$ et en développant les PECT (voir rapport p65 et 66)

–En développant les partenariats avec les pays bas coût)

•(préciser également les volumes d'affaires, compensations et transferts technologiques & impact moyen terme sur les emplois TAS France)

•**Un nouveau modèle pour gagner quoi ?**

Le gain espéré se situe entre 0,5 et 1 point de profitabilité.

–Comment comptez vous y parvenir ?

–Compte tenu des spécificités et des risques associés

–Comment traduisez-vous en objectifs les contraintes imposées par le nouveau PDG de Thales (2 points de profitabilité supplémentaire)

•

•**Ce modèle est il adapté à notre domaine d'activité ?**

–Comment est ce applicable à notre marché intégré ?
Un détournement des activités en vue d'une S/T plus large est il possible ?)

–En quoi le modèle actuel, intégré, n'est il plus pertinent ?

R. SEZNEC doit donc désormais apporter des réponses écrites et motivées aux questions posées par les élus, réponses qui seront, sur sa proposition, validées par le conseil d'administration de la JV car selon lui, certaines des interrogations posées ne concernent pas uniquement la partie française, mais toutes les entités de THALES ALENIA SPACE.

Du fait des délais nécessaires à la convocation du conseil d'administration, les réponses de la direction générale seront communiquées au CCE en décembre !

PRESENTATION DES NOUVEAUX DIRECTEURS DE LA BU TELECOM ET DE LA DIRECTION FINANCIERE

Messieurs Emmanuel GRAVE et Evrard DECOURCELLE, respectivement en charge de la BU TLC et de DFG se sont présentés aux élus.

A cette occasion la CFDT a, au travers d'une déclaration, posé les questions suivantes à monsieur GRAVE :

Monsieur Grave, vous êtes le nouveau responsable de la Direction Telecom. Votre prise de fonction a aussi été concomitante avec le changement de Directeur commercial.

Si vos n-1 vous connaissent, ce n'est pas le cas de la majeure partie des effectifs de la BU-TL. Dans le but de faire connaissance, nous vous faisons remonter quelques questions qui contribueront à mieux faire comprendre vos objectifs et votre stratégie dans ce secteur d'activité.

1. **Quelles sont vos attributions** en matière de participation à différents comités : COMEX, Comités Make or Buy, Comités Techniques, Comités de brevets etc... ?

2. **En matière de Business Development et Strategy Marketing**, pouvez vous nous décrire les critères permettant d'élaborer le scénario commercial, ceci se traduisant par des

réponses à appel d'offre de notre part (Bid / No bid)? Ceci sous l'éclairage de :

- la parité €/ \$,
- l'export versus l'institutionnel,
- les réalisations en part propre versus les coopérations et les transferts de technologies.

Est-ce que le mix export / institutionnel pratiqué jusqu'alors peut être remis en cause ?

Cette question pose en fait la perception que vous avez des avantages et inconvénients de chacun des marchés (plus ou moins rentables, plus ou moins générateurs de compétitivité et d'innovation, de planning plus ou moins sûrs et permettant une gestion lissée des charges à la fois de la BU et des IUs).

En matière commerciale, par exemple, comment comptez vous préserver nos relations privilégiées avec le client russe ?

En matière de développement des affaires, pouvez vous nous situer les marchés porteurs ? Est ce que les domaines de l'internet haut débit, la TV sur mobile et des technologies en regard ont vocation à perdurer ?

3. **Concernant la R&D**, nous vous posons les questions suivantes :

Quelle est votre volonté au niveau de BU-TL quant à engager les moyens financiers et humains en regard des volumes de budgets émanant des agences ESA, CNES et autres ?

- Quelles sont les sujets d'études qui vous paraissent prioritaire ?
- Avez vous la volonté de continuer la R&D dans des domaines innovants mais positionnée sur un marché export à faible marge ?

4. **Concernant l'organisation BL-TL**, avez vous un projet de réorganisation à court terme ?

5. **La BL-TL s'interface avec d'autres directions** parmi lesquelles IU-GR et IU-EL. Le schéma BU/IU a récemment subi quelques coups de canif au droit d'IU-GR.

Pensez-vous que la découpe BU/IU est adaptée aux différents besoins de votre BU ?

6. **Space était précédemment dans un groupe à dominante Telecom civiles.**

Notre rattachement au groupe Thales, dont les telecom civiles ne sont pas le cœur de métier peut-il être à terme préjudiciable au devenir de votre BU, dont

la rentabilité ne peut être au niveau d'une activité purement militaire ?

M. Grave ne venant que pour un petit quart d'heure, n'a pas pu répondre à nos questions. Le CCE de décembre nous permettra sans doute d'avoir des réponses... .

POINT SUR LA POLITIQUE DE R & D 2009

Présentation par M FIAT, directeur technique (CTO)

SITUATION R&D EN OCTOBRE 2009

Constat :

↳ La révision du Budget R&D interne décidée en juin, a commencé à être visible sur les courbes de dépenses qu'en septembre

↳ La projection à fin d'année des dépenses constatées durant l'été montre une grande difficulté à tenir l'objectif fixé en juin

↳ Les contrats de R&D externes (en particulier en France) ne se concrétisent que très tard (octobre) avec une anticipation interne forte

↳ Les revues internes économiques de fin septembre des programmes en cours montrent une dégradation de résultats vis à vis des objectifs de juillet.

DECISION :

Mise en oeuvre d'un plan d'amélioration immédiat avec trois axes :

- Consolider, améliorer le niveau de chiffre d'affaire industriel d'ici fin d'année
- Focaliser et contenir les dépenses de réponses à appel d'offre (les affaires importantes MTG, SES étant derrière nous)
- Focaliser et contenir les dépenses de R&D d'ici fin d'année.

PLAN R&D D'ICI FIN D'ANNEE :

Décision prise par le CTO de faire un arrêt sur image pour fixer les priorités et maîtriser le reste à faire engagé

Modalité pratique :

- blocage des ordres sur une semaine et revue systématique avec les opérationnels de chaque ligne de R&D : Analyse close le 09/10/2009 : tous les ordres devant être poursuivis ont été ouverts

Les priorités :

Identiques à celles de juin : Soutien aux affaires en cours (NRG) et Etudes co-financées

Critères complémentaires

- Niveau réel d'avancement
- Couverture réelle par contrat externe pour les études co-financées, image externe de TAS vis à vis des agences
- Situation économique de certaines BL's
- Impact d'un arrêt en particulier capacité à affecter les ressources sur des affaires en cours

Impact de la révision de budget :

Globalement le plan de R&D (y compris Optimum) a été revu pour l'ensemble de la JV de -17% vis à vis du budget

- 12,5 % pour la partie TAS F
- 33% pour TAS I

La volonté d'augmenter le budget R&D ne pourra se concrétiser en 2009 avec un niveau de R&D qui reste comparable à celui de 2008 en léger retrait de 5% pour TAS F.

Pour TAS F les impacts restent ceux décrits en juin, et la révision d'octobre ne les modifie pas significativement:

- Décalage d'activités vers 2010 essentiellement d'activités en cofinancement dans le domaine des charges utiles et navigation
- Niveau de R&D externe capturée inchangée
- Pas de d'impact vis à vis des plans de réalisations connus par les agences

*COMMENTAIRE CFDT : pour la direction, la R & D serait une priorité ! Ha bon ! Nous constatons pourtant que celle-ci est en fait **une variable d'ajustement** pour tenir à tous prix les objectifs financiers communiqués en début d'année aux actionnaires ! Quant au **crédit d'impôt recherche (CIR)** mis en place par l'état pour augmenter l'effort de R & D en France, il ne sert en fait qu'à doper les résultats de l'entreprise et ne se traduit nullement en augmentation de moyens et ressources supplémentaires au profit de notre R & D !*

POLITIQUE DE SOUS-TRAITANCE

Présentation par **Jean-Christophe ALESSANDRINI** ; directeur de l'**IU-EL** et responsable de la « **supply chain** »

POINT SUR LA SOUS-TRAITANCE EXTERNE

Le montant engagé à fin mars était de 10 M€, à fin septembre il atteignait 38 M€

OPTIMISATION DE LA SOUS-TRAITANCE 2009

Rationalisation de la base fournisseurs

- de 71 fournisseurs fin 2008 à 57 fin 2009 (86 en 2007)
- nouvelles tâches sous-traitées en externe en 2009 :
101 (175 en 2008)
intellectuelles : 54 (43 en 2008)
industrielles : 47 (132 en 2008) correspondant à moins de 50 ETP

STRATEGIE DE SOUS-TRAITANCE : OBJECTIFS

- Utiliser au mieux les capacités industrielles des différents sites de TAS
- Réduire les effectifs non-société sur les sites tout en conservant une souplesse par rapport à la fluctuation des charges.
- Privilégier la S/T Externe par rapport à la S/T sur site avec des montages industriels s'appuyant sur des partenaires pour des tâches plus globales
- Préserver/améliorer notre niveau de qualité et de compétitivité

*COMMENTAIRE CFDT : au-delà des orientations présentées, la CFDT attend de la direction qu'elle explicite **concrètement** l'application de cette politique et de ses conséquences sur l'organisation du travail et sur les salariés.*