

La séance était principalement centrée sur les objectifs économiques VTS 2019, les productions et la stratégie VTS France.

Les informations économiques du domaine VTS France

Les objectifs annuels 2019 semblent beaucoup plus en phase cette année avec la réalité du site. L'objectif de marge paraît également prendre en compte nos difficultés actuelles. Il est à noter que les prises de commandes prévisionnelles sont très inférieures à l'objectif de chiffre d'affaires, ce qui signifie que la direction anticipe une baisse d'activité pour les années à venir avec une réduction du carnet de commandes.

Les effectifs à fin février et progressions sur le mois

| | |
|--------------------------------|--------------------------|
| Effectif Inscrits : (=) | Intérimaires : +2 |
| Prestataires : (=) | Alternants : (=) |
| Postes ouverts : -12 | Télétravail : (=) |

Les productions

Il y a encore 1000 Kits fumigènes à faire. La définition n'est pas encore totalement figée. Il sera peut être nécessaire de faire des équipes. La livraison par bateau est prévue pour novembre 2019. La 2^{ème} commande, décomposée en deux lots techniques partira par ce même bateau.

La procédure pour la coulée des ECC est en cours de finalisation. Le sous-traitant fabriquant les cônes présente dorénavant des coûts et des délais incompatibles de notre planning de livraison. La livraison des allumeurs sud-africains se débloquerait mais cela demande confirmation.

Les problèmes concernant les fusées sont en cours d'identification et semblent en bonne voie de résolution. Les prochaines campagnes d'essais permettront d'en savoir plus. Pour la TBI, le chemin est encore long avant d'obtenir des certitudes. Un moyen d'essai va être prochainement acquis (mai 2019) pour faciliter les essais.

Les incertitudes concernant les mines sont maintenant quasiment levées et, pour la CFDT, il y a de bonnes chances de pouvoir solder ces affaires en 2019. La direction considère pouvoir livrer les roquettes en 2019. Pourtant ce projet cumule encore trop d'aléas pour avoir une vision claire du planning de livraison.

La stratégie commerciale VTS France

Le responsable commercial du domaine VTS France est venu faire une présentation très détaillée de la stratégie commerciale. Le commerce souhaite réactiver d'anciens clients afin d'élargir la base de clientèle actuelle pour trouver des relais de croissance. Le but est d'approfondir la relation commerciale avec ces pays afin de comprendre leurs besoins, mettre en valeur l'avantage qualitatif de nos produits pour gagner des commandes. Le Moyen-Orient n'est, bien sûr, pas abandonné. Il est à noter que le directeur commercial de la BL, basé depuis 2 ans en Australie, revient en France prochainement.

A plusieurs reprises, la CFDT avait mis en garde contre une trop grande dépendance aux pays du Moyen-Orient. Le service commercial réévalue donc sa stratégie pour rééquilibrer son panel de clients. Malheureusement, des résultats ne pourront, sans doute, pas être visibles à court terme. Il est essentiel de rentrer des commandes de munitions pour assurer la pérennité du site.

Consultation sur le déménagement du commerce VTS France (Massy, la Ferté) à Rungis

Déclaration CFDT

« La direction sollicite les élus du CE pour une consultation sur le projet de déménagement du commerce VTS à Rungis. Ce projet de déménagement est dans les cartons depuis bien longtemps, l'ancien directeur de la BL en parlait déjà il y a 2 ans. On peut s'étonner toutefois qu'il y a quelque temps, ça ne dérangeait pas la direction que notre directeur commercial soit installé en Australie. Malgré les affirmations faites par la direction sur le statu quo lors de la période de transition, les choses semblent s'accélérer.

Toutefois, la situation économique a bien changé. Les prises de commandes sont au plus bas. Nous vous avons déjà fait remarquer dans cette instance que des commerciaux loin des équipes, loin du terrain et qui prennent des mesures hors sol n'est pas bon pour l'avenir du site de La Ferté Saint Aubin. A l'heure du tout digital et des outils à distance, colocaliser les équipes commerciales au même endroit semble relever d'une logique du passé. Les justifications avancées par la direction pour ce déménagement sont très théoriques et rien ne prouve qu'il assurera un gain opérationnel au service commercial.

Laisser le choix aux salariés de La Ferté est une bonne chose, mais le quotidien de travail et la vie de famille des salariés de région parisienne vont être impactés. Un suivi personnalisé doit se faire en plus des mesures d'accompagnement annoncées. Dans ce contexte, les élus CFDT considèrent ce projet inutile et voteront contre lors cette consultation. »

Résultat de la consultation : 5 voix contre, 0 voix pour. La CGT était absente à la réunion.

Hors CE

La commission Immobilier poursuit ses travaux. Les représentants du personnel CFDT émettent des avis et font des propositions. Force est de constater que la direction n'en tient que rarement compte et décide souvent dans son coin, notamment pour les aménagements intérieurs. La direction prend le risque, par cette méthode, de mécontenter le plus grand nombre et de générer de la souffrance au travail quand sera venu le temps du déménagement. Un retour vers plus de collégialité serait bénéfique pour tout le monde.



Contacts CFDT

Thibault BONNEFIS, Délégué Syndical Central LAS, 06 29 09 32 83

Sébastien DESLIAS, Secrétaire du CE, 3 516 727

Arnaud DEBRAY-GUERIAUD, Secrétaire du CHSCT, 3 516 579