

LES PLUS, LES MOINS... ET LES P'TITS NOUVEAUX QUI MONTENT

Patrick Guerbert semble satisfait : les patrons d'entreprise se sont investis pour proposer un plan à moyen terme.... raisonnable.

Ce PEMT n'est pas figé dans le marbre ; il est amené à évoluer régulièrement.

Voici un tour d'horizon des différents axes :

- Automobile : la concurrence mondiale a écrasé les prix et la « mécanique » de Maine Normandie souffre d'un manque de charge. 50 salariés seraient en chômage partiel. Il faut, d'après la direction :
 - « re-calibrer » le nombre de salariés aujourd'hui trop nombreux pour amener certains d'entre eux vers une reconversion
 - S'orienter vers un autre marché : l'aéronautique.Si aujourd'hui la Chine a besoin de nos compétences, c'est surtout en contrôle et en automatisme mais pour une durée moyenne de 2 ans seulement.
- Spatial : 2014 sera une année creuse mais les investissements pour Ariane 6 seront décidés cette année.
- Aéronautique : nous continuons de progresser. Des avionneurs américains aimeraient qu'on les suive. Patrick Guerbert reste... prudent.
- Pharmacie : belle envolée. Hyline Belgique a tenu ses engagements. Il est dans l'air du temps d'acheter une entreprise. But recherché : multiplier des « Hyline » au plus près des sites pharmaceutiques, d'abord dans la région lyonnaise puis en Alsace.
Orléans restera le centre de compétence en pharmacie pour l'automatisme et le contrôle commande.

- Chimie/Pétrochimie : l'axe est essentiellement porté par Sécauto. Aujourd'hui, il faut maintenir notre position et renouveler les contrats de maintenance.
Enjeu : l'export en suivant les pétroliers/raffineurs.
- Energie civile :
 - DOM : encore un an ; après il faudra passer à autre chose. Aujourd'hui, Clemessy est en pourparlers pour obtenir la maintenance des sites.
 - On parle de géothermie, sans doute en Amérique du Sud et d'une future centrale à la Réunion.
Le « p'tit nouveau qui monte », c'est Sylvain Brogle (ancien Clemessy) mais nouvellement embauché depuis un an. Il paraît que ce commercial fourmille d'idées...
- Nucléaire : il est prévu 150 M€ de commandes en 2 ans mais aussi un besoin en collaborateurs (120/an), en particulier du personnel de chantier. La difficulté est d'obtenir un planning d'EDF.
- Défense : nous n'arrivons pas à pénétrer le monde de la D.G.A. (Direction Générale de l'Armement). Si vous connaissez un général dans la marine ou l'aviation, M. Guerbert sera intéressé par sa candidature.
- Energie Export : domaine de la RMT
Là aussi, même si on ne peut pas l'appeler « le p'tit nouveau qui monte », Jean-Martin Meyer, le patron de cette entreprise, est au firmament : RMT gagne de l'argent et le Maroc est à l'équilibre.
L'export est aussi le cheval de bataille de Pierre Berger (PDG d'Eiffage). La Guinée Equatoriale semble intéresser tout ce monde.
L'affaire Cestas (le plus grand champ de panneaux photovoltaïques) est toujours en négociation.
- CEA ou « Recherche Nucléaire » : c'est un axe nouveau, porté par le binôme Uhl (Centre Est) / Rambaud (EIS). Patrick Guerbert souhaite sortir du « traintrain ».
- Transports : bof, difficile. Compliqué de trouver des affaires. Ce serait bien de trouver une entreprise spécialisée dans la ventilation mais quid des salariés entre deux affaires ? L'achat pourrait peut-être se faire par Eiffage Energie Lyon.

Passons aux différentes entreprises :

- Maine Normandie : partira avec un budget négatif
- Ouest Atlantique : année difficile malgré l'affaire Q600
- Game Pyrénées : une solution sera trouvée d'ici fin mars. Ou Game peut exister ou... nous vous laissons deviner la suite. D'ores et déjà, la direction se penche sur des propositions de mutation dans le Groupe
- Game Travaux : continuera à perdre de l'argent
- Lyon : pas assez d'activité. Le Codiag de Lyon est toujours en réflexion pour que l'entreprise déménage dans les nouveaux bureaux d'Eiffage Energie tout en gardant l'identité Clemessy. Nucléaire Lyon ne suivra pas dans le déménagement.
- Centre Est (Bourgogne) et Epinal : ça se passera bien
- Alsace :
 - . Strasbourg repassera en positif
 - . La problématique de Colmar reste Liebherr (mono client pour l'atelier)
 - . L'agence de Mulhouse repart avec un résultat négatif pour la... énième année !
- AST : c'est l'activité « tunnels » qui pose problème avec peut-être une mauvaise nouvelle concernant l'affaire « tunnel de Talant » à Dijon
- Marseille : rien, pas de boulot
- EIS : le président est confiant même si RJH est décalé d'un an
- Tabelec : va continuer sur sa belle lancée
- Metz : sera à l'équilibre même si l'entreprise manque de projets
- Reims/Orléans : l'amélioration est importante. Elle est due à deux facteurs :
 - . la grosse affaire « grande surface » en région parisienne pour Reims
 - . Orléans & Hyline tiennent leurs objectifs
- Dunkerque : exercice à l'équilibre malgré le réel manque d'investissement dans la sidérurgie
- Secauto : bon exercice
- Clemessy Motors : les devis commencent à entrer mais il faudra revoir la marge
- Teseo : pour le PDG, cette filiale nous sert à avoir un retour européen mais chut ! ne le dites pas au patron d'AST, cela le vexerait !

Quelques chiffres :

- ❖ 1,9 M€ : c'est l'enveloppe dédiée à l'intéressement. Moins d'intéressement que l'année dernière pour deux raisons :
 - moins de résultat
 - le calcul imposé par Eiffage : la part solidaire de 75 % (identique pour tous) passe à 50 %
- ❖ 3,5 M€ : c'est l'enveloppe dédiée à la participation.

- ❖ 3 M€ : c'est ce qu'a coûté la sous-charge en 2013. Aujourd'hui, on ne parle pas de plan « embauche ». L'ambition de la direction est de pérenniser, garantir l'emploi et faire évoluer les salariés. Le « deal social » de la direction pourrait se résumer à : « nous maintenons votre emploi mais pas forcément dans votre métier et pas forcément là où vous vous trouvez »

- ❖ Fin 2015 : après... et bien après, il y aura sans doute « le p'tit nouveau qui monte » et qui remplacera M. Guerbert. Qui ? Pas un du « canal historique » : trop vieux ou pas assez taillé pour le job.

- ❖ 0 : ce sera certainement le chiffre de l'augmentation générale. Il paraît qu'il faut s'y faire : « augmentation générale » est rayé du dictionnaire de la direction d'Eiffage et donc de la nôtre. Avec une inflation validée à 0,6% (on ne le remarque pas, surtout à la fin du mois), les futures négociations salariales risquent d'être... musclées !

En conclusion :

Si Patrick Guerbert est serein, confiant mais... prudent, aujourd'hui Clemessy est touché par la sous-charge et tout n'est pas rose partout. Il faudra veiller à ce qu'aucun salarié ne reste au bord du chemin, en anticipant par de la formation, voire de la reconversion. Et pour celles ou ceux qui accepteront de devenir des « grands voyageurs », il faudra revoir le barème des grands déplacements afin de les convaincre que quitter leur famille et leur région pendant un certain temps, vaille le coup.

NB : Pierre Berger sera dans les murs de Clemessy Mulhouse lundi 10 février, histoire de parler d'argent... le vôtre, évidemment. Il vient promouvoir l'actionnariat salarial.