



## VOEUX DU P.D.G. DU GROUPE CLEMESSY : UNE DISTRIBUTION DE BONS POINTS

Si on avait envie d'être congratulé, c'était l'endroit où il fallait être ! Les vœux du président ! Patrick Guerbert, PDG du Groupe Clemessy, a eu le mot « félicitation » facile. Félicitations aux équipes du Nucléaire pour le DUS, félicitations aux équipes de la RMT pour le Cestas, félicitations à la Direction Industrielle, félicitations à la Sécurité, bref félicitations à tous les salariés du Groupe, très consciencieux, très professionnels.

### 2014

Les chiffres sont assez extra-ordinaires. L'objectif en matière d'entrées de commande (PAC) était fixé à 714 M€. L'entreprise termine à 1 milliard 094 € ! Ce chiffre inédit dans l'histoire de Clemessy est essentiellement dû à deux contrats qui pèsent à eux seuls 460 M€ :

- Les DUS (commande entrée par l'entreprise Nucléaire) représente 585 M€ pour le groupement et la part Clemessy est de 245 M€. Cette commande sera produite avec Ouest Atlantique et Tabelec. D'autres entreprises viendront sans doute prêter main forte quand il y aura montée en puissance.
- CESTAS (commande entrée par la filiale RMT) représente 300 M€ pour le groupement et la part Clemessy est de 215 M€. Il s'agit de fournir un million de panneaux solaires. Le projet est primordial pour le résultat 2015 de Clemessy car elle sera produite en 2015.

Pour autant, l'activité traditionnelle de Clemessy ne représente que 620 M€ et est en recul par rapport à l'année 2013. Elle perd 6 % en volume et 8 % en marge. C'est la conséquence d'un marché industriel en chute libre. Le client ne regarde que le prix et non plus la qualité. A l'export, les concurrents sont à présent chinois ou indiens.



M. Guerbert souhaite

- que l'entreprise devienne plus « contractuelle » ; le client « copain » n'existe plus ;
- que nous restions rigoureux dans les dépenses ;
- que nous investissions plus
  - . dans la recherche et le développement : il faut sortir au maximum de l'offre banalisée ;
  - . dans la formation : l'ensemble du personnel doit pouvoir évoluer avec les marchés.

Le président a rappelé les axes marchés qui ont réussi :

- Le nucléaire
- L'énergie civile
- Le spatial
- La pharmacie
- Les grandes surfaces

Et ceux qui ont eu des difficultés :

- L'aéronautique
- L'agroalimentaire
- La défense nationale
- Les télécommunications

Enfin, le résultat opérationnel s'élève à 28,5 M€ pour un objectif de 26,5 M€.

Mais 2014, c'est aussi :

- Le dépôt de bilan de Game Pyrénées, au bout de dix années de perte. C'est une triste première au sein du Groupe. L'entreprise mettrait tout en œuvre pour reclasser le personnel tant chez Clemessy que dans le Groupe Eiffage ou à l'extérieur.
- Deux « fleurons de Clemessy » (dixit M. Guerbert) ont eu des difficultés financières
  - ⇒ L'activité mécanique dans Maine Normandie : aujourd'hui, cette activité est rattachée à SEA (entreprise AST). Les forces sont regroupées et les collaborateurs travaillent sereinement ensemble.
  - ⇒ Clemessy Motors : deuxième année de résultat négatif. La sidérurgie, la chimie prennent des risques et ne font plus de maintenance préventive de leurs moteurs. Clemessy Motors s'essaie dans la vente de moteurs neufs mais il est encore trop tôt pour tirer un bilan. Mais



M. Guerbert reste très ferme au sujet de la filiale : « Il est hors de question de se séparer de Clemessy Motors. Je laisserai le temps à la filiale pour que nous trouvions une solution ».

- Que ce soit Clemessy Méditerranée ou Game Travaux, chacun souffre d'un manque de marchés autour de l'Étang de Berre.

M. Guerbert confirme que la sécurité est primordiale pour l'entreprise. A ce sujet, les chiffres (taux de fréquence et taux de gravité) sont historiquement bas. Pour autant, l'entreprise déplore 92 accidents du travail et pour le président, cela reste 92 accidents de trop : « Il faut que nous gardions les femmes et les hommes en bon état.... fatigués peut-être quand ils rentrent chez eux mais il faut qu'ils rentrent en bon état », dit-il.

Concernant les ressources humaines, 320 collaborateurs (dont 104 cadres) sont venus grossir les rangs de Clemessy. Quant à la formation, 5,7 % de la masse salariale y sont consacrés.

2,1 M€ concernant l'intéressement et 3,6 M€ concernant la participation seront distribués en 2015. Malheureusement, comme nous le rappelions dans notre tract de décembre, la part solidaire (identique à tous les salariés quel que soit leur salaire) n'est plus que de 33 % et ce sont les salariés à faible revenu qui perdent beaucoup dans ce calcul. Nous savons aussi que M. Berger, PDG d'Eiffage, souhaite vivement qu'il n'y ait plus de part solidaire. Patrick Guerbert arrivera-t-il à le convaincre du contraire ? Nous le saurons au plus tard fin mai puisqu'un nouvel accord devra être négocié d'ici là.

## 2015

Lors de son entretien avec M. Berger le 15 janvier, M. Guerbert lui proposera :

- Une entrée de commandes de 727 M€ soit 16 % de plus qu'en 2014
- Une production de 810 M€ (effet commande Cestas)
- Un résultat opérationnel de 32 M€

Les enjeux :

- ✓ Réussir ce fameux projet Cestas
- ✓ Réussir la fin des études et la qualification des DUS
- ✓ Finir « en beauté » DOM/Corse
- ✓ Se développer à l'export et pour cela se donner les moyens
- ✓ Réussir le démarrage des filiales chinoise et russe



- ✓ Acquérir des sociétés en Allemagne, en Suisse et trouver un point d'appui en Angleterre
- ✓ Réussir à attirer des jeunes collaborateurs chez Clemessy
- ✓ Continuer à améliorer les chiffres de la sécurité

Le PDG de Clemessy souhaite vivement que l'entreprise garde toutes ses valeurs, qu'elle reste soudée et solidaire.

Enfin, et ce sera certainement le « grand chantier de 2015 », les patrons travailleront sur l'organisation du « Clemessy demain. ». Qu'est-ce que cela sous-entend ? Patrick Guerbart prépare-t-il son départ ? En aparté, il confie qu'il est impensable pour un homme seul de gérer une quarantaine de patrons. Mais est-ce la seule raison ? Sans doute sera-t-il encore là pour présenter ses vœux début 2016 mais.... sera-t-il seul à la tribune ?.....

**L'UNSA CLEMESSY**

12 janvier 2015