



**ANALYSE SUR LA SITUATION DE L'INDUSTRIE FERROVIAIRE
FRANÇAISE ET D'ALSTOM TRANSPORT**

Septembre 2019

VINCENT JOZWIAK – DELEGUE SYNDICAL CENTRAL FO ALSTOM TRANSPORT

HERVE FILLHARDT – DELEGUE SYNDICAL FO ALSTOM TRANSPORT ETABLISSEMENT DE REICHSHOFFEN

FABRICE COTREL - DELEGUE SYNDICAL FO ALSTOM TRANSPORT ETABLISSEMENT D'AYTRE

PREAMBULE

Le présent document reprend les travaux réalisés en à l'occasion d'une commission d'enquête parlementaire sur le ferroviaire par Philippe Pillot, ancien Délégué Syndical Central FO chez Alstom et d'Éric Keller de la Fédération FO de la Métallurgie en charge de ce secteur d'activité.

Il a été mis à jour, au niveau des statistiques par des données plus récentes et complété par un état des lieux à ce jour d'Alstom Transport.

PANORAMA DU SECTEUR FERROVIAIRE

D'après la FIF (Fédération des Industries Ferroviaires) qui rassemble aujourd'hui plus de 310 entreprises et représente l'ensemble des activités de l'industrie ferroviaire (constructeurs de matériel roulant aux ingénieries en passant par les équipementiers ferroviaires, les industriels de la voie et de la signalisation, le design ou encore les essais), en 2018, l'industrie ferroviaire française a enregistré un C.A. de 4 Md€ courants (2,7 Md€ courants sur le marché intérieur et 1,3 Md€ courants à l'export.). Ses effectifs s'élevaient à environ 30 000 personnes.

A cela, il conviendrait d'ajouter les nombreuses entreprises sous-traitantes et les salariés intérimaires, dont il est difficile de faire un état des lieux exhaustifs.

Evolution du Chiffre d'affaires de l'Industrie Ferroviaire Française (en Millions €)   EXPORTATIONS

MARCHÉ INTERIEUR				2016	2017	2018	
	2016	2017	2018				
MATERIEL ROULANT	1961 M€	1739 M€	1746 M€	MATERIEL ROULANT	343 M€	344 M€	584 M€
EQUIPEMENTS POUR MATERIEL ROULANT	308 M€	342 M€	351 M€	EQUIPEMENTS POUR MATERIEL ROULANT	220 M€	203 M€	217 M€
INFRASTRUCTURE	340 M€	317 M€	293 M€	INFRASTRUCTURE	234 M€	246 M€	233 M€
SIGNALISATION	409 M€	398 M€	308 M€	SIGNALISATION	214 M€	211 M€	281 M€
TOTAL	3018 M€	2796 M€	2698 M€	TOTAL	1011 M€	1004 M€	1315 M€

Source : FIF - FIEEC

Source : FIF - FIEEC

Pour comprendre ce qui s'est passé, ce qui se passe ou ce qui peut se passer au sein de l'industrie ferroviaire en France, il est nécessaire de regarder les évolutions et les stratégies que les entreprises ont essayé de mettre en place pour préparer l'avenir face à un secteur qui évoluait rapidement mais aussi de manière disparate selon les pays ou les clients.

Les entreprises

La situation actuelle de l'industrie ferroviaire est issue d'un long processus de fusions/absorptions au sein de l'industrie française puis européenne voire mondiale. Ce processus est loin d'être terminé. Les annonces récemment avortées de rapprochement entre Siemens et Alstom en est une composante.

Aujourd'hui, l'industrie ferroviaire française est implantée sur l'ensemble du territoire français.

Alstom possède aujourd'hui ainsi 13 «établissements» en France (Belfort, Aytré, Le Creusot, Ornans, Reichshoffen, 3 établissements à Saint-Ouen, Tarbes, Valenciennes-Petite-Forêt, Villeurbanne, Petit Quevilly et Duppigheim avec la BPI),

Les autres entreprises de ce secteur d'activité sont Faiveley, Bombardier (1 site à Crespin), Siemens (1 site à Châtillon), Valdunes (2 sites à Valenciennes et Dunes), CAF (1 site à Bagnères-de-Bigorre), Matisa (1 site à Sens), ACC (1 site à Clermont-Ferrand), Lohr Industrie (1 site à Duppigheim), Colas rail, Socofer (2 sites à Tours et à Joué-lès-Tours), Delachaux (3 sites à Gennevilliers, Douai, Raismes) ... A cette liste il faut ajouter de nombreux sous-traitants.

Le paysage est composé :

- ✚ D'un côté, regroupements d'établissements ou fournisseurs sous la bannière de grandes entreprises qui ont ensuite effectué une rationalisation en supprimant les doublons, en concentrant les activités par site et en créant des centres d'excellence où se concentrent la conception.
- ✚ De l'autre, maintien de petites entités spécialisées sur certains produits ou fonctions (ensemblier ou équipementier) parfois autonomes ou sous-traitantes de plusieurs entreprises.

Les Clients nationaux

Evolution des Clients nationaux : de quelques spécialistes qui concevaient avec les entreprises de production des produits collant à leurs besoins, on est passé à une multitude de Clients dont le métier s'est focalisé sur la gestion et le service apporté à leur propre Clientèle.

Ils sont désormais consommateurs, définissant un besoin auquel les fournisseurs tentent de répondre soit avec des produits spécifiques soit par des produits standards. Ils demeurent très exigeants en matière de sécurité, fiabilité, maintenabilité...

La SNCF et la RATP (principaux clients nationaux d'Alstom) ont également des concurrents, le marché s'ouvrant à de nouvelles sociétés publiques ou privées y compris étrangères. La compétitivité devient une de leur première préoccupation. De plus l'Etat demande à la SNCF des efforts pour rétablir sa rentabilité et exerce une sorte de chantage au financement pour la rénovation du matériel.

En ce qui concerne le fret, la situation a continué à se dégrader malgré les actions mises en place. La SNCF qui devrait être moteur sur le sujet, a développé au contraire le transport routier, ce qui est, au niveau de la lutte contre le réchauffement climatique, un non-sens.

Le transfert des compétences de l'Etat, notamment vers les régions, sans forcément les financements, a généré une nouvelle donne. Les acteurs régionaux définissent leur politique de transport, se fédèrent autour de projets communs. Ils confient ensuite, par exemple à la SNCF ou la RATP, la gestion du cahier des charges pour les commandes du matériel, le dépouillement des offres ... jusqu'à l'exploitation du matériel et son entretien.

Les villes, communautés de communes deviennent également de nouveaux Clients avec des besoins divers en métros, tramways ou encore bus électriques. Cela génère également des besoins importants en matière d'infrastructures et de services.

Les Clients internationaux

Le marché national ne suffisant plus pour assurer une activité suffisante et régulière, les entreprises se sont tournées vers l'export en proposant des produits éprouvés et développés pour le marché local ; Les frais de recherche, de développement, de conception étant amortis, la compétitivité était bonne d'autant que les Etats proposaient encore à l'époque des échanges commerciaux en achetant par exemple du pétrole d'un côté contre des produits fabriqués en France de l'autre. Le marché national servait de vitrine.

Plusieurs Etats étaient complètement fermés à l'importation. Certains s'ouvrent petit à petit. D'autres, bien que théoriquement complètement ouverts à la concurrence, continuent à privilégier la préférence nationale, y compris de manière détournée...

Les Clients de certains pays demandent aujourd'hui une part locale de plus en plus importante de fabrication ou/et des transferts de technologie (exemple : Chine 80% de part locale). Une nouvelle étape semble sur le point d'être franchie en demandant également une part de la conception.

De plus, dans certains pays comme la Chine, il faut, en plus, travailler avec des entreprises chinoises d'où la création de Joint Venture sur place.

L'Europe peut théoriquement utiliser les mêmes armes pour favoriser une production locale et ainsi freiner sa désindustrialisation. Les états européens ne le font pas, cela demande une réflexion sur les raisons de cet abandon. L'aspect financier reste sans doute le composant principal de leurs choix largement influencé par les grandes entreprises.

Ainsi les entreprises décident de délocaliser la fabrication des produits y compris de ceux à destination des marchés locaux et nationaux en France pour des questions de compétitivités et aussi de rentabilité, les actionnaires étant de plus en plus exigeant... Pour empirer les choses les donneurs d'ordre poussent de plus en plus leurs fournisseurs à en faire autant.

Cette situation a de lourdes conséquences et nécessite de gros efforts : La plus grosse part des investissements est aujourd'hui réalisée à l'étranger afin de réaliser les fabrications localement (Chine, Inde, Afrique ...) au détriment des investissements nationaux et donc de la compétitivité des sites français.

De plus il est impératif de préserver les compétences avec un transfert des savoir-faire qui sont indispensables à notre recherche et développement.

Enfin les marchés les plus importants en termes de volume à produire permettaient aux entreprises d'investir dans leurs établissements. Aujourd'hui cela permet aussi de financer les transferts de technologie et investissements à l'étranger.

Ces investissements se font de trois façons :

- ✚ Prise de parts dans des groupes étrangers (Exemple ALSTOM avec le Russe TMH).
- ✚ Construction de nouvelles usines (exemple en Afrique du Sud dans le cadre de l'énorme commande « PRASA » gagnée par Alstom et réalisée en quasi-totalité sur place.
- ✚ Achat total ou partiel d'usines à l'étranger.

Les produits

On note 4 grands secteurs d'activités ferroviaires :

- Le matériel roulant : le niveau d'activité reste globalement stable. L'Europe reste de loin le marché principal tant en termes de besoins que de production, mais le marché se déplace vers de nouveaux pays et cela engendre un déplacement de la fabrication vers ceux-ci. Ce dernier point devient un critère important de sélection.
Ce phénomène est accéléré par une recherche de rentabilité ou de compétitivité face aux concurrents par une installation dans les pays à bas coûts.
- La signalisation : la multiplication des réseaux au sein des villes, des régions, des Etats mais aussi le développement du trafic sur certains d'entre eux engendrent une activité importante. De plus ces réseaux sont de plus en plus imbriqués et doivent être gérés globalement. Le trafic s'intensifie sur des lignes déjà encombrées, les cadences doivent augmenter en maintenant un niveau de sécurité important.
C'est sans doute également un frein au fret qui ne peut quasiment pas cohabiter avec le transport des passagers.
- Les infrastructures parmi lesquelles les voies. Tant que les communes déploieront de nouveaux réseaux ou que l'Etat favoriserait l'extension des lignes grandes vitesses, l'activité de ce secteur restait soutenue. L'Etat a indiqué la fin de la création des grandes lignes. Pour l'export, l'activité sera forcément locale, la mobilité internationale des salariés devient importante et cela génère de nouveaux types de problèmes que le législateur n'a pas forcément anticipés.

- Les services, parmi lesquels la maintenance, les pièces détachées, la rénovation ... Ce secteur semble prometteur et rentable, le nombre de Clients et le parc installé augmentant, les besoins croissent rapidement. La question du démentiement des produits obsolètes reste entière.

La question du maintien des services assurés par les opérateurs historiques fait également débats. Les parcs SNCF et RATP vieillissant, la rénovation est parfois retenue plutôt que le renouvellement par l'achat de matériel neuf.

Cela génère des besoins de pièces détachées et favorise le maintien d'une activité de quelques entreprises privées telles qu'ACC à Clermont-Ferrand ou d'ateliers tels que ceux de la SNCF qui emploient de nombreux salariés. Les grandes entreprises regardent également comment répondre et deviennent concurrents.

LE MATERIEL ROULANT

• Le transport des marchandises ou le fret

Il convient de reconnaître que concernant le fret, nous rencontrons un échec retentissant. Il s'agit avant tout d'un choix politique, lié à d'autres choix économiques ainsi que des bonnes intentions maintes fois répétées mais dont le fret n'a jamais su tirer parti.

La suppression des voies, « non rentables » dans les régions, ne favorise pas le déploiement du fret et prive les territoires d'un service fret mais aussi d'un service passager permettant l'interconnexion entre eux. Il suffit de regarder une carte du réseau pour comprendre que tout converge vers la capitale.

Ce constat était le même pour le transport routier. On favorisait la convergence des camions mais aussi des automobiles vers la capitale. La différence est que le maillage s'est poursuivi et que les autoroutes sont désormais également interrégionales favorisant dès lors le transport routier au détriment du transport ferroviaire et du service public qui maintenait tant bien que mal les liaisons transverses.

A noter que l'intensification du trafic routier des camions et autocars entraînent une dégradation plus rapide du réseau routier engendrant une accélération des coûts d'entretien qu'il conviendrait d'évaluer sans compter les coûts écologiques, une des préoccupations majeures de la population.

Le fret ne semble pouvoir répondre qu'à des besoins sur de longues distances. Certains pays l'imposent dès lors qu'il ne s'agit que de transit d'une frontière à une autre.

• Les tramways

Après avoir disparu de nos villes, ce mode de transport est redevenu à la mode. La stratégie des grandes villes visant à exclure les automobiles de leur centre-ville semble porter ces fruits, et le relais tramway, apporte une solution appréciée des usagers. Les agglomérations de moindre importance semblent vouloir emboîter le pas à leurs grandes sœurs.

Les produits sont multiples sur le marché et la concurrence farouche. Si Alstom et son "Citadis" paraît avoir gagné dans les grandes agglomérations, on approche quand même de la saturation. Le remplacement de certains matériels commence à apparaître.

Le marché à l'export est plus compliqué, des unités d'assemblage sont installées à l'étranger.

• Les métros

Les grandes villes européennes en sont équipées. Le marché est porté par les pays émergents avec une population nombreuse et de grandes métropoles qu'il convient d'équiper. Il convient d'être là-bas pour être compétitif et du coup, la production se déplace entraînant dans son sillage, une partie de la production pour le marché local.

• Les bus électriques

La demande est de plus en plus forte. Pour des raisons essentiellement environnementales, les grandes villes repoussent les véhicules essence ou diesel. Dans ce cadre, il serait contradictoire de maintenir des réseaux bus avec la même énergie même en réseau dédié.

Le "tramway pneu" reste contraint par le système d'alimentation. D'autres solutions d'alimentation sont développées. Les progrès des batteries doivent aller de pair avec les systèmes de rechargement lent ou rapide qui conditionnent leur déploiement.

Alstom s'est lancé dans ce créneau avec un produit prometteur. ALSTOM avait besoin d'une commande importante et de partenaires pour en lancer l'industrialisation et la fabrication compétitive.

• Les trains régionaux et parisiens

Le marché français est très actif. D'une production souvent partagée entre les principaux acteurs, on est passé à un individualisme et à une concurrence acharnée.

Les commandes successives de l'AGC, du NAT et du Régio2N, remportées par Bombardier, celle du Régiolis remportée par Alstom, devaient assurer une activité importante pour ces deux entreprises. Les quantités commandées bien en dessous des prévisions posent des problèmes sur les sites spécialisés comme Reichshoffen en termes de charge et d'emploi mais aussi en termes d'amortissements des investissements réalisés.

A noter qu'Alstom livre en faisant travailler de plus en plus partiellement ses établissements ensembliers et équipementiers sur le territoire français quant à Bombardier il n'assure quasiment plus que l'assemblage de ses rames sur son unique site de Crespin dans le Nord.

L'anticipation de l'affaire MI 09, faite dans le but d'apporter sa contribution lors du plan de relance dit « Sarkozy » additionné à l'affaire RERNG, qui devait prendre la relève, et pris du retard, avaient placé les établissements devant les produire en graves difficultés notamment Valenciennes qui a connu une longue période d'activité partielle dans ses ateliers.

• Les TGV

En septembre 2016, Alstom a annoncé la fermeture du site de Belfort et le transfert de l'activité (nulle à l'époque) vers Reichshoffen. L'Etat a lancé un plan de sauvetage. 15 rames supplémentaires sont commandées et les 6 rames pour l'Italie n'ont pas été assurées pour des problèmes de normes.

La jonction des commandes n'est donc pas assurée et le site d'Aytré - La Rochelle risque d'être fortement impacté. Le remplacement des rames trentenaires ou leur rénovation est en question...

La situation a évolué. Malgré les signatures récentes pour la fabrication de 100 rames de TGV du futur qui devait prendre la relève des fabrications actuelles (et qui se terminent en 2019) prend du retard. L'effort de Recherche et développement sur ce produit a été conséquent et il est urgent que les perspectives de commandes et de fabrication voient le jour tant en termes de calendrier, de quantité et de cadences. Un trou de charges persiste ...

Par ailleurs, Siemens avait gagné le marché Eurostar alors même que son produit ne répondait pas, semble-t-il, au cahier des charges, notamment en matière de sécurité dans le tunnel. Les cahiers des charges doivent donc être clairs et les offres des fournisseurs doivent y répondre précisément.

• Le train à hydrogène

A l'occasion du salon InnoTrans 2016 à Berlin, Alstom a présenté pour la première fois au monde le premier train de passagers au monde alimenté par une pile à hydrogène (le Coradia iLint), train régional à zéro émission représentant une alternative au diesel, qui est entré, en 2018, en service commercial en Allemagne.

Il a été principalement conçu et fabriqué à Salzgitter (Allemagne). L'établissement de Tarbes (France), centre d'excellence consacré aux systèmes de traction y a également participé. Ce projet bénéficie d'une politique volontariste du gouvernement allemand dans le cadre du Programme national de l'innovation pour la technologie des piles à combustible et l'hydrogène (NIP).

Le train à hydrogène proposé par Alstom pour le marché français sera différent du modèle allemand car les réseaux ferroviaires des deux pays ne sont pas structurés de la même manière : « *en Allemagne, les lignes sont soit électrifiées, soit non électrifiées* ». En France, des lignes sont en revanche en partie électrifiées et en partie non électrifiées : un train « *bimode électrique/hydrogène* » sera donc construit par Alstom pour le réseau français. Ce sera une adaptation des trains régionaux Coradia Polyvalent (ou Régiolis) en circulation.

Il faut espérer que l'emploi en France la réalisation de ces futurs matériels

LE MARCHÉ

D'un marché national, évoluant de plus en plus vers un marché international, les entreprises doivent, si elles veulent garder leurs positions, évoluer et trouver des solutions répondant aux exigences des Clients. Soit on devient une entreprise globale fournissant l'ensemble des solutions sur l'ensemble du globe, soit on est spécialisé sur certains produits en restant régional.

Alstom a fait le choix risqué d'être mondial. Alstom n'a pas réussi ce pari dans l'énergie ce qui lui a fait perdre cette branche au profit de GE.

La crise a engendré une évolution des demandes Client notamment sur les types de matériels : Certains clients n'achètent plus le « dernier cri de la technologie » mais du matériel plus « classique » car moins coûteux ce qui favorise les entreprises des pays émergents.

LES COMMANDES

Auparavant, les commandes représentaient de grands contrats s'étalant sur de nombreuses années. Après la conception, les essais et l'homologation qui duraient plus de deux ans, la production pouvait s'étendre sur des dizaines d'années (exemple le TGV). Ce type de commande avec un seul Client assurait un « fonds de roulement des activités » et une « visibilité à long terme » pour les entreprises.

Cela garantissait en partie la pérennité des sites et des emplois, maintenait un niveau de compétence et de savoir-faire important. L'activité favorisait des investissements pour améliorer la productivité, la sécurité... mais permettait aussi de dégager des profits, au bénéfice notamment de la Recherche et du Développement.

Aujourd'hui, les commandes sont souvent morcelées et les Clients multiples. Les fournisseurs sont en perpétuelle concurrence. Les délais sont souvent réduits et rythmés au gré des élections. Les quelques gros marchés qui persistent en France font l'objet de combats acharnés tant l'obtention de ces contrats devient critique pour eux.

Les règles d'attribution ne sont pas toujours très transparentes et les critères très simples à prendre en compte. Entre coûts (de fabrication, puis d'exploitation), délais, qualité, services rendus, innovations, sécurité, fiabilité... Les cahiers des charges deviennent complexes. Les choix des fournisseurs dans tous ces domaines relèvent ensuite de la voyance.

Enfin, le choix de fournisseurs ou sous-traitants basés en France n'a pas complètement garanti l'emploi sur le territoire national. En effet, ceux-ci délocalisant aussi tout ou partie de leur production dans des pays low-cost.

Avec le temps, la capacité des sites a diminué, des compétences se sont délocalisées ... Les entreprises auront beau jeu d'expliquer que la production n'est plus nationale puisqu'elles n'auront plus les moyens de l'assurer. Il paraît exclu de recréer un outil productif dès lors qu'on l'aura détruit.

C'est les activités Composants qui sont les plus touchés mais des éléments traditionnellement fabriqués sur les sites intégrateurs continuent peu à peu délocalisés (Chaudron, sous-ensembles mécano-soudés des CITADIS par exemple).

A noter que des sous-activités en France ont eu peu d'impact sur ces délocalisations : A titre d'exemple, pendant que les salariés de production chassaient sur Alstom Valenciennes-Petite-Forêt l'usine polonaise d'Alstom située à Katowice était saturée par la charge...

LA CONCURRENCE

Les trois grands acteurs que sont Alstom, Bombardier et Siemens se partageaient une bonne part du marché avec près de 50 %. Les deux acteurs chinois désormais regroupés, sont un géant du secteur porté surtout par leurs commandes locales et leurs besoins colossaux. Ils semblent vouloir s'attaquer aux autres marchés mondiaux mais sont encore aujourd'hui peu présent en Europe.

Ces nouveaux acteurs internationaux, qu'Alstom, Bombardier et Siemens ont générés eux-mêmes notamment via les transferts de technologies, viennent désormais les concurrencer avec les produits qu'ils leur ont eux-mêmes transférés. Si Alstom n'avait, dans un premier temps, pas suivi ses concurrents, on a assisté à la multiplication des partenariats stratégiques dans tous les domaines du ferroviaire, y compris en Chine avec les transferts de technologies, de charges industrielles mais aussi de conception.

Si le marché qui se développe rapidement dans les pays émergents risque d'occuper pendant un certain temps les concurrents qui s'y développent en parallèle, il n'est pas exclu que rapidement ceux-ci viennent chercher des parts de marché sur les marchés traditionnels des trois entreprises leaders.

Ce rapprochement, refusé par la Commission Européenne, entre Siemens et Alstom (qui aurait été, dans les faits, une absorption d'Alstom par Siemens) était-elle réellement la solution pour s'y opposer ? Il est bon de rappeler que les organisations syndicales Françaises mais aussi Belges n'étaient pas opposées à toutes formes de rapprochement : C'est le rachat pur et simple d'un groupe par un autre avec toutes les conséquences sociales (contrairement aux déclarations rassurantes de certains) qui posait problème.

Le géant chinois CRRC a annoncé le 27 août 2019 son intention de racheter l'entreprise allemande Vossloh Locomotives, en vente car déficitaire...

Les vraies solutions, face au « chinois », ne serait-elles pas plutôt de modifier les règles commerciales avec l'introduction de la réciprocité (refusé jusqu'à présent au niveau européen par des pays comme l'Allemagne) et la mise en place d'une vraie politique industrielle sur des secteurs clefs tels que le Ferroviaire ?

LES FOURNISSEURS

Le modèle issu de l'automobile :
L'industrie ferroviaire a souvent recruté dans l'industrie automobile et tenté d'appliquer ses recettes alors qu'elles ne sont pas du tout adaptées à la situation.

Les volumes ne sont tout d'abord pas les mêmes, les cadences de livraison n'ont rien de comparables. Les mêmes causes génèrent les mêmes effets mis à part que les sous-traitants ou fournisseurs ne sont pas toujours « à la botte des entreprises ». N'étant pas captifs, ils peuvent parfois dicter leurs exigences à leurs Clients.

Pour d'autres fournisseurs ou sous-traitants, c'est la situation inverse, ceux-ci sont complètement dépendant des donneurs d'ordres.
On leur demande de délocaliser vers les pays à bas coûts. Elles subissent de plein fouet la pression sur les coûts et les évolutions de stratégie ce qui les fragilise. Plusieurs entreprises sont en redressement ou ont fermé.

L'EMPLOI ET LA POLITIQUE SOCIALE

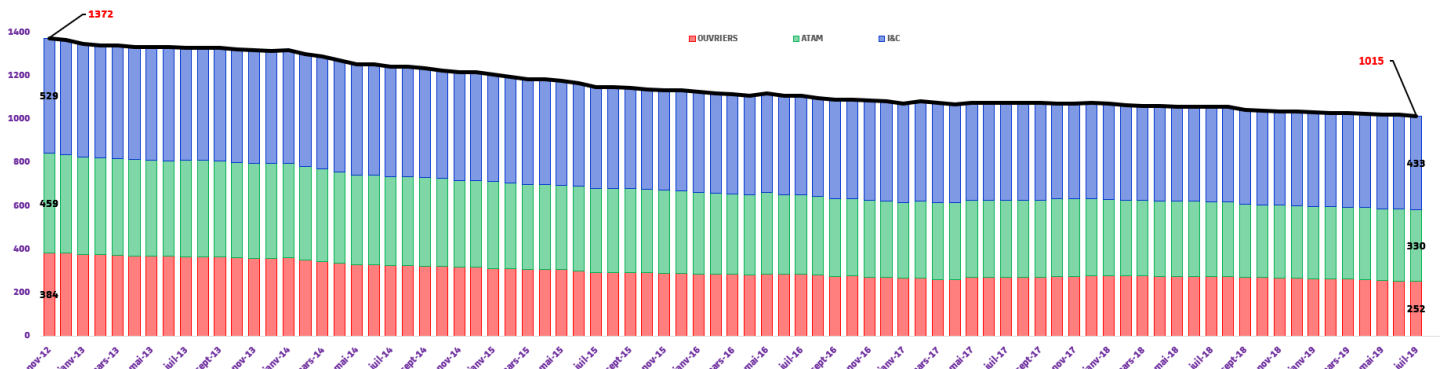
Le volume des salariés ouvriers n'a cessé de baisser dans les grandes entreprises, celui des techniciens commence à baisser et celui des ingénieurs et cadres stagne. Le Ferroviaire n'y a pas échappé.

Les métiers ont évolué avec de nouveaux secteurs comme : la qualité, les projets...

Les entreprises ont développé des systèmes d'adaptation en s'appuyant sur des accords. Ainsi, l'objectif premier « offensif » de la Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences (GPEC) est souvent détourné et utilisé à des fins défensives.

La plupart du temps, les baisses d'effectif se sont faites sans heurt avec l'érosion naturelle mais aussi avec des départs volontaires en rupture conventionnelle, préretraite anticipée pour les plus anciens, création ou reprise d'activités pour les plus jeunes, avec certes des chèques à la clé mais aussi un financement de la société via le chômage.

Par exemple, sur le site d'ALSTOM Aytré, nous constatons une baisse drastique et significative des effectifs depuis quelques années, avec une part plus importante dans la catégorie Ouvrière :



Cette tendance a été observé, jusqu'à aujourd'hui, chez la quasi-totalité des donneurs d'ordres.

EN CONCLUSION : LES CONSEQUENCES

- Le ralentissement des commandes en Europe et l'accélération de celles des pays émergents entraîne un glissement progressif des localisations de la production vers les pays consommateurs. La conception est aujourd'hui impactée par ce phénomène. L'Europe et la France ne veulent toujours pas défendre son industrie et ses emplois en imposant une part locale de fabrication.
- Les commandes ont des volumes plus petits et les entreprises perdent en visibilité sur leurs charges. Elles ont moins embauché moins et ont eu recours à la sous-traitance ou à l'intérim.
- Elles investissent de plus en plus dans les pays émergents. Les investissements sont réalisés dans les pays Clients au détriment de ceux de leur base industrielle traditionnelle : Ce qui est dépensé là-bas n'est pas dépensé ici et cela représente des sommes considérables.
- La pression sur les prix entraîne une pression sur les fournisseurs et les sous-traitants, accélère la délocalisation vers les pays à bas coûts (qui sont aussi Clients et demandent une part locale), y compris pour les sous-traitants avec une incitation claire de leurs donneurs d'ordres.
- Les Clients tendent à privilégier le « moins-disant » plutôt que le « mieux-disant ». Ils reviennent à des produits éprouvés et bon marché sans nouvelle conception.

- F) La standardisation freine l'innovation et limite les efforts de R&D.
- G) Après une perte continue des emplois ouvriers, le développement des ingénieurs et cadres semblait arriver à son pic et aurait pu voir à son tour ses effectifs impactés. Aujourd'hui la situation varie d'une entreprise à une autre et, chez Alstom, d'un site à un autre : A titre d'exemple l'établissement de Valenciennes-Petite-Forêt connaît une montée en charge très importante après avoir subi de l'activité partielle alors que d'autres comme Aytré vont connaître une sous-charge...
- H) Paradoxalement Alstom comme d'autres entreprises similaires rencontre désormais des importantes difficultés de recrutement sur certains métiers d'ingénieurs mais aussi en production les niveaux de qualifications y étant assez élevé :

Les délocalisations et baisses d'effectifs en production des années écoulées ont poussé les jeunes à s'orienter vers d'autres activités... Soudeurs ou tuyauteurs qualifiés sont, par exemple, devenus rares.

Chez les ingénieurs et cadres les difficultés de recrutements sont accentuées par la politique partagée par Alstom et de nombreuses entreprises similaires, depuis plusieurs années, d'en embaucher y compris pour des postes auparavant occupés par des techniciens ce qui est, pour nous, une grosse erreur.