

Note Industrie Aéronautique Civile / Espace / Défense

L'industrie Aéronautique, Espace, Défense représente une filière stratégique pour l'économie française, principale source d'exportation dans un commerce extérieur national déficitaire, riche de ses 210 000 salariés, très qualifiés.

Le Groupe Airbus, composé de ces 3 branches, traverse des situations particulières et bien différentes à travers chacune d'entre elles.

Après la récession liée à la pandémie, soutenue alors par l'Etat grâce à des dispositifs comme les PGE et l'APLD (activité partielle de longue durée), la filière aéronautique est à nouveau en croissance et on ne peut que s'en féliciter. Pour autant, elle a devant elle de nombreux enjeux, de nombreux défis, comme rarement elle en a connu, avec des conséquences potentielles sur les emplois.

Enjeux de :

- Court terme, affronter les défaillances financières, faire face aux augmentations des cadences de production pour remplacer des avions trop consommateurs ou besoins d'équipement pour la défense et nos armées, assurer les recrutements nécessaires, supporter les plans de compétitivité toujours plus exigeants, les pressions de la concurrence,
- Moyen terme, pour investir, se décarboner, se transformer, se digitaliser, et,
- Long terme, pour encore se décarboner, toujours innover et conserver son leadership.

La filière Aéronautique civile

L'importance de sa structuration, son organisation autour du GIFAS, son fonctionnement paritaire au sein du Comité Stratégique de Filière, sont d'un intérêt majeur.

A ce titre, la CFE-CGC, impliquée dans le Comité Stratégique de Filière Aéronautique, souhaite que cette instance soit réactivée, de même qu'en amont le Conseil National à l'industrie afin de continuer à y agir comme un acteur à part entière.

La supply chain

Le soutien de l'Etat, du GIFAS, des investisseurs, des maîtres d'œuvre aux PME / TPEs de la filière pour faire face à l'évolution de leur environnement, à la transition impérieuse vers la durabilité écologique, aux mutations technologiques, est ESSENTIEL et URGENT !

En effet, ce n'est pas un manque de vision ou de volonté qu'auront des chefs d'entreprises de ces TPE pour se focaliser sur un programme comme « Aero Excellence » ou pour accéder aux exigences environnementales, mais d'autres priorités que sont et seront :

- L'augmentation des investissements pour accompagner les montées en cadence,
- La baisse des coûts pour améliorer la compétitivité,
- La conjoncture économique,

limitant ainsi leurs investissements vers plus de modernisation, plus de numérique, plus de robotisation, plus de décarbonation.



Avec le risque que, très vite, certaines de ces entreprises disparaissent et pas forcément des TPE/PME. Leur liquidation judiciaire pourrait alors compromettre l'équilibre de la chaîne d'approvisionnement.

Face aux échéances de remboursement des PGE, de nouveaux outils, dispositifs financiers doivent être trouvés car il n'est pas certain que les "prêts d'amorçage ou besoins d'urgence en fonds de roulement ou avances remboursables de consolidation financière", à la disposition des Régions, soient suffisants.

40 S/T sur 200 répertoriés sont classés à risque par la Banque de France. 500 M€ de PGE restent à rembourser d'ici 3 ans.

Recherche, innovation, décarbonation

La période 2024 - 2027, cruciale pour développer un avion vert, nécessite un soutien public continu au dispositif CORAC afin d'assurer sa montée en maturité.

Le relèvement du budget 2025 de près de 1,6 Md€ en faveur des aides à la décarbonation de l'industrie, la mise en place de mesures incitatives pour soutenir la recherche et le développement dans les motorisations ou l'essor d'une filière française de carburants alternatifs décarbonés sont et seront toujours bien plus constructifs qu'une taxation à outrance ou de nouvelles réglementations.

Le plan d'investissement France 2030 doit poursuivre ses ambitions, plan indispensable en faveur de l'investissement, l'innovation et la réindustrialisation.

Les projets de recherche doivent associer, aux côtés des grands groupes, un plus large panel de PME et ETI.

Une industrie stratégique comme l'industrie aéronautique ne peut pas être dépendante de fournisseurs à risques d'autant plus dans un contexte géopolitique incertain (pour ne citer que la Chine).

Les donneurs d'ordre doivent soutenir la filière européenne et privilégier la résilience de la chaîne de valeur plutôt que des fournisseurs bas coûts.

La filière espace

Au moment des annonces de France 2030 et des 1,5 Md€ débloqués pour le volet spatial, le Président Emmanuel Macron a déclaré : "La course à l'espace déterminera les avancées industrielles de demain".

Pour autant, il est important de rappeler la situation fragile de l'industrie spatiale, ses lanceurs et en particulier ArianeGroup.

Après une succession de suppressions d'emplois, un retard cumulé de 3 ans du programme Ariane 6, des surcoûts significatifs, Ariane 6 a décollé avec succès le 9 juillet. Mais il manque toujours une stratégie industrielle offensive, claire et tournée vers l'avenir.

Si nous voulons conserver la maîtrise des compétences nécessaires à la définition et construction d'un lanceur spatial et de satellites, éviter de perdre des contrats de lancement, éviter de confier à Space X les lancements de nos satellites scientifiques européens, il est URGENT de donner une vision industrielle et organisationnelle ainsi que les moyens de ses ambitions à cette filière.

*Starlink concurrence directement les opérateurs historiques (Intelsat, Eutelsat, SES...), clients traditionnels d'Airbus Defence & Space et Thales Alenia Space, déséquilibrant totalement le marché.



Rêver, créer, agir ensemble

10-12 avenue de la Marne
92120 Montrouge - contact@snctaa.fr



Alors qu'auparavant étaient mis sur le marché entre 20 et 30 satellites de télécommunication géostationnaires chaque année, seulement 10 ont été commandés l'an dernier.

*Le marché institutionnel spatial européen étant beaucoup plus petit que le marché américain les deux sociétés bénéficient d'un support étatique beaucoup plus faible que leurs concurrents américains.

*La concurrence acharnée que se livrent les constructeurs de satellites européens pour gagner des contrats dans un marché de taille beaucoup plus petite que le marché américain les pousse à prendre des risques de plus en plus importants : des risques financiers, en réduisant les prix de vente, n'assurant plus un minimum de profitabilité (objectif de 5% pour Airbus D&S), des risques technologiques en proposant des technologies qui ne sont pas mûres, et des risques planning en proposant des délais de livraison de plus en plus courts.

*La règle de l'Agence Spatiale Européenne (ESA) de « retour géographique » impose aux maîtres d'œuvre de satellites ESA (dont Airbus Defence and Space) de sélectionner des fournisseurs parmi les pays européens ayant contribué au financement, et à sa hauteur. Il arrive fréquemment que ce ne soit pas les fournisseurs les plus performants qui soient sélectionnés, mais ceux répondant à la règle de « retour géographique » de l'ESA, générant ainsi une perte d'efficacité globale.

*Une autre perte d'efficacité globale réside dans la duplication des financements de l'ESA ou de la Commission Européenne entre les différents constructeurs de satellites européens : Airbus Defence and Space, Thales Alenia Space, OHB, et de plus en plus de startups du spatial.

Cette situation fragilise les constructeurs de satellites européens, à commencer par Airbus Defence and Space et Thalès Alenia Space. Outre la diminution des effectifs annoncée chez les deux, le risque à terme est une perte de compétences associées et la perte de la souveraineté européenne dans le spatial.

Thalès veut supprimer 980 postes en France d'ici 2025.

Airbus Defence and Space a annoncé un plan de transformation comportant 2500 suppressions de postes au niveau européen et sur un périmètre plus large que les activités spatiales, englobant également les entités « avions militaires » (A400M, Eurofighter, ...) et les activités de service (entité « Connected Intelligence »). La société Airbus Defence and Space comprend environ 35.000 salariés en Europe. Les suppressions de poste représentent 7% des effectifs de la société.

Concernant le plan de transformation d'Airbus Defence and Space, la CFE-CGC a revendiqué :

- aucun licenciement sec ou départ forcé,
- des effectifs 2025, 2026, et années suivantes en adéquation avec le plan de charge,
- la nécessité de conserver les compétences nécessaires à la réalisation des projets en cours et futurs, dans un contexte de pénurie des compétences sur nos métiers,
- la nécessité de conserver un niveau de R&D suffisant pour préparer les technologies et les satellites du futur, tout en restant compétitifs.

Grâce à la culture du dialogue social, ADN d'Airbus depuis de longues années, qui a permis d'éviter le pire au moment de la pandémie COVID, des solutions acceptables pour les salariés devront être trouvées.



Rêver, créer, agir ensemble

10-12 avenue de la Marne
92120 Montrouge - contact@snctaa.fr



La défense, une filière dans l'expectative

La Loi de Programmation Militaire, lorsqu'elle a été votée en 2023, prévoyait un budget défense de l'ordre de 2% du PIB à l'horizon 2025, dans la moyenne européenne.

La LPM 2024-2030 a été revue à la hausse (413 Md€ contre 235 sur la période 2019-2025) mais la trajectoire budgétaire reste aléatoire. Une fois déduits les 30 Md€ d'inflation et les 10% consacrés à la dissuasion nucléaire, cette LPM passe en dessous de la moyenne européenne et des 2%, valeur cible pour l'armement conventionnel.

Face à un besoin de montée en cadence et au passage à une économie de guerre demandée par le chef de l'Etat, cette filière a plus que jamais **besoin d'anticipation, de budget et de commandes sur le long terme**, en particulier pour sa supply chain qui peine déjà à soutenir les cadences de l'activité civile.

La question sur la capacité de production renvoie à celle de la dépendance de la France et plus globalement de l'Europe.

Depuis le début de la guerre en Ukraine, 78% des équipements de défense achetés par l'Europe, l'ont été en dehors de l'Europe, majoritairement aux Etats Unis, Corée du Sud et Turquie.

L'Europe de la défense reste morcelée, chaque pays voulant assurer sa souveraineté et donc développer ses propres équipements, conduisant, à titre d'exemple, au Rafale français en concurrence avec le Gripen suédois ou l'Eurofighter européen.

Souveraineté industrielle dans l'Aerospace

En termes de Défense, la France est souveraine dans sa composante dissuasion. De même, l'accès à l'Espace relevant désormais du domaine stratégique, il est important que la France maintienne sa souveraineté industrielle dans ce domaine. AIRBUS D&S, TAS, Arianegroup, très largement implantés sur le sol français dans leur composante spatiale, sont à protéger d'appétits européens extérieurs.

L'emploi français dans le domaine de l'aéronautique Espace Défense est un atout :

- De compétence
- De maillage industriel
- De balance commerciale
- D'autonomie stratégique.

Airbus est souvent pris à titre d'exemple grâce à la réussite de son regroupement européen, il y a 50 ans, pour faire émerger un constructeur et UNE activité, l'aviation commerciale, devenue leader mondial.

Il a été question entre autres de l'Airbus des batteries.

C'est de ce même projet d'envergure dont ont besoin aujourd'hui les activités de la Défense et de l'Espace.

D'autre part, il n'y aura pas d'industrie sans salariés dans ses usines.

Les jeunes formés aux métiers de l'industrie doivent demain travailler dans nos bureaux d'études, nos sites de production. Or 50% de ces jeunes formés à ces métiers ne restent pas. Il y a donc là, à la fois, un défaut d'attractivité mais aussi de maintien des compétences dans la filière. L'industrie ne fait plus rêver : l'industrie dans l'emploi ne représente plus que 9%, 22% en 1973. Airbus et son lycée professionnel représente un modèle en la matière.



Rêver, créer, agir ensemble

10-12 avenue de la Marne
92120 Montrouge - contact@snctaa.fr

