

11 Septembre 2008

Stratégie Alcatel-Lucent : les critères CFE-CGC pour la juger.

Théoriquement il ne rentre pas aux yeux de la CFE-CGC dans les prérogatives d'une organisation syndicale de définir la stratégie de l'entreprise. Seulement vu le jugement que nous portons sur celle menée par les « Bonnie and Clyde » des équipementiers Télécoms qui nous ont quitté cet été avec la caisse - pardon le « golden good bye and good luck ! » et à l'arrivée d'un nouveau Président du conseil d'administration et d'un nouveau Directeur général la CFE-CGC se dit :

1 : Nos orientations ne pourront pas être pires que celle suivies depuis 2 ans.

2 : Autant annoncer clairement ce nous n'accepterons pas et les pouvoirs publics Français non plus.

Quelle est la situation du groupe Alcatel-Lucent aujourd'hui ?

La situation financière est globalement correcte avec une dette maîtrisée mais elle n'a rien de réjouissant. Le groupe est également dans une quasi-impossibilité de s'endetter, mais ce n'est guère original en cette fin 2008. La situation des BD est assez contrastée avec des foyers de pertes très importants en volume ou en % (Multicore, IMS, MMP,...), des BD équilibrées (GSM/WiMAX, Access, ESD,...), des rendements positifs (IP, Optics,...) et une vache à lait en déclin rapide (CDMA). Il faut toutefois noter que les frontières de ces BD ont parfois varié opportunément pour arriver à ce tableau (qui veut noyer son chien l'accuse d'avoir la rage). Il faudra soigneusement distinguer ce qui là-dedans relève de la décroissance structurelle ou du démarrage incertain voire douteux et ce qui relevait de périodes transitoires (par exemple la BD Wireless gérant la convergence de trois gammes en 2007-2008). La CFE-CGC souligne à quel point dans les années passées la France a été maltraitée, se voyant marginalisée dans l'optique, exclue de l'IP, et limitée à l'architecture système en radio. Nous refuserons que des rééquilibrages d'activité ne se fassent pas dans le même temps que des rationalisations inévitables. La concurrence fait rage, avec en toile de fond la montée en puissance de Huawei, opérateur national chinois subventionné et l'absence totale de politique industrielle européenne. Les Télécoms, pour la commission européenne, sont vus sous le seul angle de faire baisser le prix (affiché) pour le consommateur. Le contexte macro-économique sera plutôt mauvais en 2008-2009 avec cependant un avantage relatif vis à vis des concurrents, compte-tenu de la présence plus forte sur des marchés qui seront moins touchés que l'Europe et l'Amérique du Nord. La CFE-CGC souligne que cela aurait été encore plus vrai pour le seul Alcatel. De ce point de vue Mike Quigley avait raison, Lucent a été surpayé.

De ce rapide tour d'horizon on peut conclure que la situation n'est pas radieuse, pas non plus catastrophique et que si le groupe doit probablement modifier l'équilibre entre les activités il ne doit en abandonner aucune et se diversifier vers d'autres le tout sous contrainte d'autofinancement.

Les critères de la CFE-CGC :

1 : Aucune réduction du portefeuille d'activités.

Les derniers semestres ont vu les rumeurs les plus imbéciles se faire jour sur la cession de telle ou telle activité. D'après certains imbéciles ou malfaisants, Alcatel-Lucent devrait se séparer (par exemple) de sa branche mobile « puisque c'est surtout le fixe qui est profitable ! »

Cela est complètement inepte au moment de la convergence globale des réseaux. Les analystes répandant ce genre de bruit ne sont ni plus ni moins que des charognards de la pire espèce poussant au bout la « stratégie » de la fuite en avant : vendre des actifs pour fournir des résultats à court terme !



Le + syndical

Inter Centres



11 Septembre 2008

De la même façon, la cession de ce qui reste du dispositif industriel d'Alcatel en France ne constituera pas une stratégie mais bien un abandon de plus, et quand Alcatel-Lucent aura perdu la maîtrise de son prototypage ou de ses savoirs industriels spécifiques, les actionnaires posséderont une coquille encore plus vide !

Le problème d'Alcatel-Lucent est de rééquilibrer ses activités en interne et de développer son périmètre d'activités, pas de le réduire. La CFE-CGC combattra toute tentative pour externaliser ou céder un des sites ou une filiale de production d'équipements situé en France.

2 : Une stratégie qui ne doit pas se résumer à des réductions de coûts

Pour ce qui est la réduction de coûts la CFE-CGC accepte que celle-ci soit parfois de bonne gestion mais elle ne peut et ne doit pas constituer la seule stratégie de l'entreprise ! Depuis la fusion les luttes de pouvoir et les pseudo (parce qu'il faut voir ce que ça coûte tout de suite) réductions de coûts ont été la seule stratégie de notre ancienne Directrice Générale. A la question simple « combien de trimestres faut-il pour amortir une suppression d'emploi » la réponse est tout sauf claire, il s'agit parfois de licenciements de principe, de précautions pour avoir une bonne « note » des analystes financiers.

La stratégie technique étant faite par d'autres et plutôt correctement, le problème est que les moyens et l'ambition ont manqué. Sans tomber dans la critique facile, la CFE-CGC reconnaît que la situation financière n'est pas des plus évidentes. Mais là aussi, mener de front les restructurations et la convergence de gamme tout en supportant les surcoûts de la fusion n'a rien arrangé.

La CFE-CGC dénoncera une stratégie se résumant à des suppressions d'emploi et des arrêts d'activité.

3 : Une R&D optimisée qui prépare l'avenir.

Un des atouts d'Alcatel-Lucent c'est la palette de solutions techniques dont il dispose tant dans le mobile (CDMA, GSM, WiMAX, 4G, LTE), dans le fixe (IP, optique), que dans l'Entreprise et sa capacité à être un offreur global. Le problème n'est pas d'abandonner telle ou telle nouvelle technologie, cela est suicidaire dans le contexte où il est de plus en plus difficile de savoir laquelle ou lesquelles de celles-ci vont émerger. En effet, si la capacité technologique est une obligation, ce sont les considérations économiques et réglementaires qui déterminent les décisions de déploiement et les ventes. La fenêtre de rentabilité d'une technologie comme le WiMAX ou le LTE sera difficile à « attraper ». Dans ces conditions limiter le nombre de technologies reviendrait à tout miser sur un seul numéro. Il faut donc mutualiser au maximum les efforts inter-technologiques pour être présent très largement. Cela suppose une collaboration encore plus poussée entre les pays et les zones géographiques qui suppose la confiance de tous. L'internet mobile très haut débit émergera en multistandards en 2010 et la rentabilité sera beaucoup plus forte pour le premier sur le marché.

Nos clients les opérateurs se tournent résolument vers les services. Orange se veut perçu plus comme propriétaire des droits du championnat de France de Football que comme propriétaire d'un ou plusieurs réseaux physiques. La CFE-CGC ne demande pas à ce qu'Alcatel-Lucent recrute des footballeurs mais à ce que la R&D (notamment la recherche et innovation) puisse se tourner plus vers les usages des télécommunications et en particulier vers des solutions et produits dédiés à un service applicatif spécialisé de bout en bout (par exemple télémédecine, télé administration). Bien sûr cela existe ici et là à Alcatel-Lucent mais cela devrait devenir beaucoup plus important en proportion. Cela nécessite que les équipes de R&D soient renforcées dans le domaine de la connaissance des terminaux (que nous avons largement abandonné) et des services aux utilisateurs, tant sur les aspects techniques que les environnements légaux et sociologiques (qui varient suivant les pays).

Inter centres CFE-CGC Alcatel-Lucent

www.cfecgc-alcatel-cit.org

ÉLECTIONS PRUD'HOMALES 2008 →

AU SERVICE DE L'ENCADREMENT
D'AUJOURD'HUI ET DE DEMAIN

www.toutsurlesprudhommes.com



2/4

11 Septembre 2008

Depuis trop d'années les équipes R&D ont eu l'interdiction de défricher ces nouvelles activités trop loin du mythique cœur de métier qui se réduisait comme peau de chagrin. Vendre des Télécoms ce n'est plus vendre des équipements mais des solutions bout en bout éventuellement spécifique à un service applicatif au sens large. Les marges sont certes parfois plus faibles mais les ventes sont plus régulières, les activités de R&D liées (devenant plus celles d'un ensemblier pour une bonne part) sont cohérentes avec la nécessité de se développer dans le service. De toute façon, les équipements deviennent de plus en plus des équipements standard en dehors de quelques éléments clés de technologie de base proche de la couche physique (optique, FTTH, routeurs IP très performants ou partie radio des réseaux radio) qu'Alcatel-Lucent possède dans son portefeuille. Le temps des marges à deux chiffres sur des équipements propriétaires est révolu. Il faut y adapter Alcatel-Lucent : il faut être capable de vendre des solutions comprenant des logiciels open source, des équipements legacy et des nouveaux équipements à faible marge tout en restant profitable.

Cela veut dire arrêter de vendre une croissance et une rentabilité à deux chiffres, mais plutôt se positionner pour une croissance et une rentabilité moins volatile mais assurée.

Les marchés d'élection pour ce nouveau mode de business sont les marchés plus matures de l'Europe et de l'Amérique du Nord, où l'innovation technique pour elle-même et les investissements massifs sont actuellement hors de saison.

C'est pourquoi la CFE-CGC jugera de la stratégie de Alcatel-Lucent à ses recrutements internes et externes dans cette R&D libérée du périmètre des activités actuelles d'alcatel-lucent.

Par ailleurs, a participation dans THALES doit être utilisée dans cette perspective d'une façon ou d'une autre.

4 : Un développement dans les services adossé au réseau et à la base installée.

Le réseau physique est de plus en plus perçu comme un coût et pas comme un actif. De plus, dans notre zone géographique, la commission européenne pousse à l'accès des tiers aux réseaux et à la séparation fonctionnelle. Cela a pour conséquence que les opérateurs repoussent les investissements, font pression sur les prix et souhaitent se séparer de la propriété et de l'opération de leurs réseaux.

C'est bien là que se trouve le principal vecteur pour qu'Alcatel-Lucent se développe dans les services, avec d'autre part notre base installée (en paiement et pour ESD notamment). En s'appuyant sur la connaissance des équipements, de leurs interfaces, de leurs performances, les ingénieurs Alcatel-Lucent peuvent proposer des solutions globales sans se heurter à la concurrence globale des généralistes de la « ligne de code », parfois off-shore.

La CFE-CGC souligne aussi que cela passe par l'arrêt des licenciements sans discernement de compétences techniques qui pourraient se recycler aisément dans ce domaine.

Sur cette base une croissance externe aurait également du sens pour, notamment en France, compléter les domaines d'expertises et proposer des services globaux.

Comme on l'a vu, les opérateurs sont dans une stratégie de cession de leurs réseaux et des salariés qui les gèrent et les exploitent. Le mouvement est largement entamé notamment au Brésil et en en Italie. Alcatel-Lucent doit évidemment y être présent. Opérer un réseau c'est du chiffre d'affaires à court terme, des possibilités d'optimiser le parc avec des équipements Alcatel-Lucent et d'acquérir les compétences variées multi-vendeur des salariés. La CFE-CGC exige que les conditions de reprises prennent véritablement en compte les conséquences sociales pour les salariés concernés en France.

11 Septembre 2008

5 : Une internationalisation maîtrisée.

La délocalisation low cost à tout prix a montré ses limites, en particulier dans le logiciel, avec des montées en compétences bien plus longues que prévues et des impacts significatifs sur la qualité de nos produits. En effet, le turnover important, en particulier en Inde, s'est souvent avéré incompatible avec le temps moyen de montée en compétence, d'où l'impossibilité de tenir les plannings prévus, des régressions fonctionnelles sur les logiciels livrés et une dégradation de notre image chez nos clients. Par ailleurs, l'évolution des coûts salariaux locaux a souvent été sous-évaluée.

Pour la CFE-CGC, il faudra prendre en compte l'expérience acquise et ne pas renouveler les erreurs du passé.

Enfin la CFE-CGC pense qu'il serait bon de s'interroger sur ce que possède réellement Alcatel-Lucent en Chine, s'il s'agit d'un pays « comme les autres » adhérent à l'OMC et si nous devons abandonner toutes préventions à l'encontre du développement des activités là-bas. Nous souhaiterions des éclairages supplémentaires sur les conditions de concurrence avec Huawei, sur les participations minoritaires, sur la réalité des décideurs pour implanter un centre de R&D ici ou là, etc...

Imaginez que la région Bretagne ou Ile de France possède 50 % du capital de Alcatel-Lucent France ou que le Ministère de l'industrie co-décide de nos investissements ? Bruxelles y mettrait bon ordre !

Ce qu'on voit surtout c'est qu'en se « mouillant » en Chine Alcatel-Lucent prétend posséder une arme chinoise mais que cela bride toute possibilité d'action devant l'OMC. L'OMC proscrit le troc par exemple, le développement de Huawei avec des contrats à prix cassés en échange d'approvisionnements pétroliers paraît une entorse à cette règle ...

Le jour ou la vague du laisser passer intégral se retournera en montée des protectionnismes, les actionnaires d'Alcatel-Lucent risquent de ne plus posséder grand chose en Chine et les compétences parties là-bas de ne pas revenir, contrairement aux produits...

6 : Des salariés et des territoires français justement traités.

La stratégie c'est aussi ne pas s'aliéner ses salariés et nuire à l'image du groupe. Les Salariés Français ont été particulièrement maltraités depuis 2 années. La politique salariale doit tenir compte de l'inflation et ne pas servir à décourager ici pour délocaliser ailleurs ensuite. Certaines filiales ont des résultats très bons les salariés n'en ont absolument pas vu la couleur. Pour ce qui est des territoires, il faut que le groupe prenne en compte les conséquences de ses décisions sur les bassins d'emploi et préserve notamment la capacité de la France tant en R&D qu'en maîtrise d'œuvre industrielle. Le développement des nouvelles activités nécessaires à la transformation du groupe doit se traduire par des recrutements dans ces domaines.