

RES
538



- Conseil
- Mutations
- Reconversions
- Développement
- Accompagnement
- Entreprises
- Territoires



Étude sectorielle de la filière nucléaire en Basse-Normandie

Restitution orale



Caen, le 3 septembre 2008





1. Préambule
2. Cartographie de la filière nucléaire en Basse Normandie
3. Enjeux et plan d'actions pour la filière nucléaire bas-normande
4. Conclusion

5758



1. Préambule

●
●
● Préambule (3/5)
●

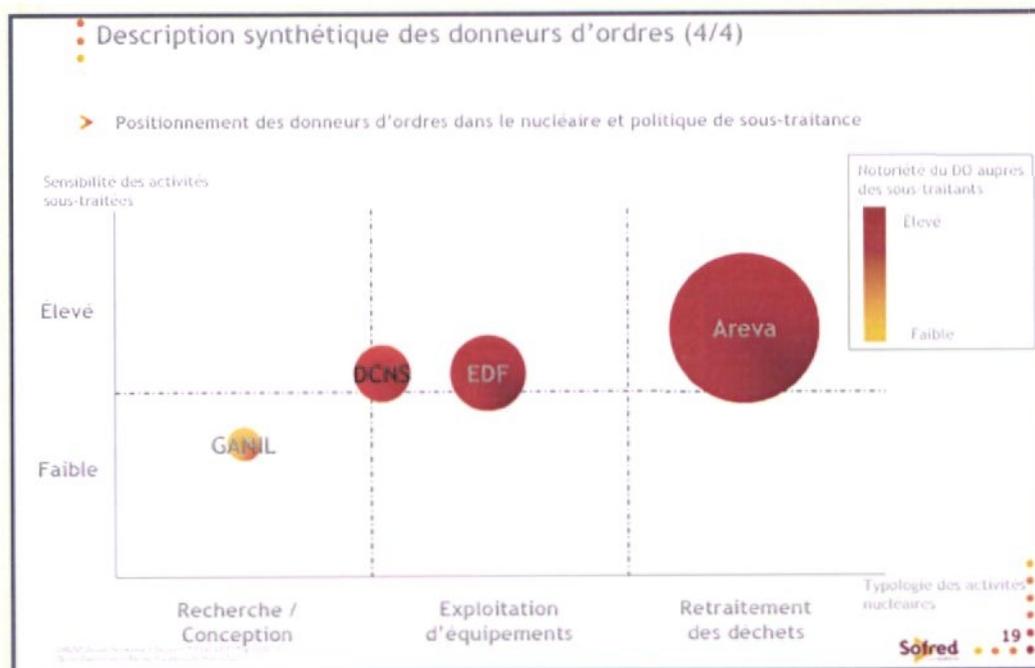
➤ Un engagement très important de moyens a été mis en œuvre pour réaliser ce travail :

- ❑ **7 mois d'enquête** et de présence sur le territoire bas-normand
- ❑ **6 entretiens avec les donneurs d'ordres** du nucléaire (Areva, DCNS, EDF et Ganimel)
- ❑ **54 entreprises identifiées** comme ayant un savoir-faire nucléaire spécifique
 - **1 enquête quantitative** menée auprès de ces sous-traitants
 - **4 campagnes de relance téléphonique** effectuées
 - **30 entretiens** réalisés
- ❑ **16 entretiens** avec les organismes de contrôle, de formation et de coordination de la filière
- ❑ Exploitation des études sectorielles françaises existantes sur le nucléaire (étude Eurostaf de septembre 2006, étude Xerfi de novembre 2007)

Préambule (4/5)

➤ Exemples d'analyse globale

Extraits

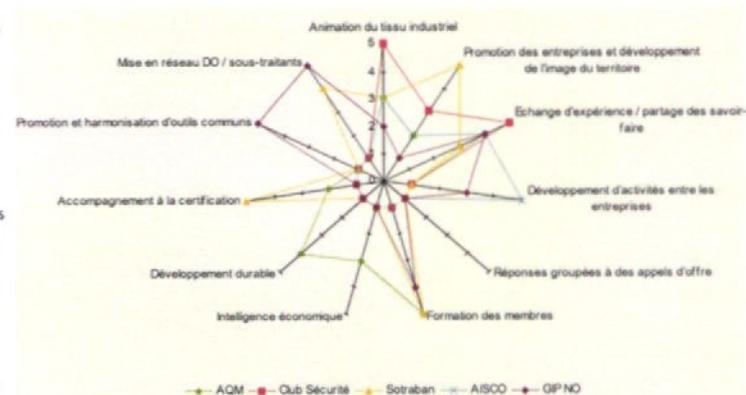


Les autres acteurs du nucléaire en Basse-Normandie

Associations, clubs et groupements d'entreprises (3/3)

➤ Prestations et actions proposées par les associations / groupements d'entreprises

- Un large panel de prestations proposées
- Une prédominance d'actions sur les thématiques du marketing / communication et de l'animation du tissu d'entreprises
- Des initiatives prises en termes de sensibilisation au développement durable qui répondent à des besoins exprimés par les entreprises
- Aucune action mise en place visant à la création de prestations globales proposées par un groupement de sous-traitants alors que c'est la finalité de l'AISCO notamment



Préambule (5/5)

➤ Exemples d'analyse microéconomique

Extraits

Qualification des sous-traitants du nucléaire en Basse-Normandie Chiffre d'affaires et perspectives d'évolution (3/6)

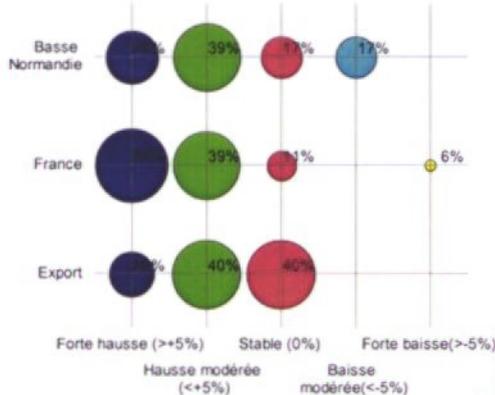
- Les trois quarts des entreprises ont connu une croissance de leur chiffre d'affaires sur les trois derniers exercices.

Evolution du chiffre d'affaires sur les 3 dernières années



- Des chefs d'entreprises déclarant une anticipation sereine de l'avenir sur leurs marchés, notamment sur le marché français

Perspectives d'évolution du chiffre d'affaires en Basse-Normandie, France et à l'export

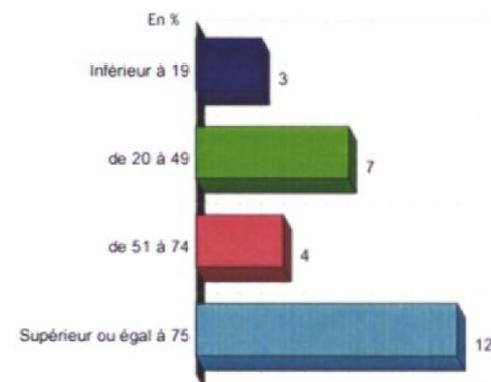


Qualification des sous-traitants du nucléaire en Basse-Normandie Chiffre d'affaires et perspectives d'évolution (4/6)

- Une forte dépendance de l'activité par rapport au secteur nucléaire pour plus de la moitié des sous-traitants qui ont un savoir-faire nucléaire spécifique

- 62 % des sous-traitants dégagent plus de 50 % de leur chiffre d'affaires dans le nucléaire.
- Cette tendance est encore plus accentuée pour les établissements où 77 % des entreprises dépendent à plus de 50 % du secteur nucléaire.
- Ce constat peut s'expliquer en partie par la stratégie de certains groupes qui vise à spécialiser leur établissement bas-normand dans le nucléaire, étant donné la forte spécificité du territoire dans ce secteur d'activité.

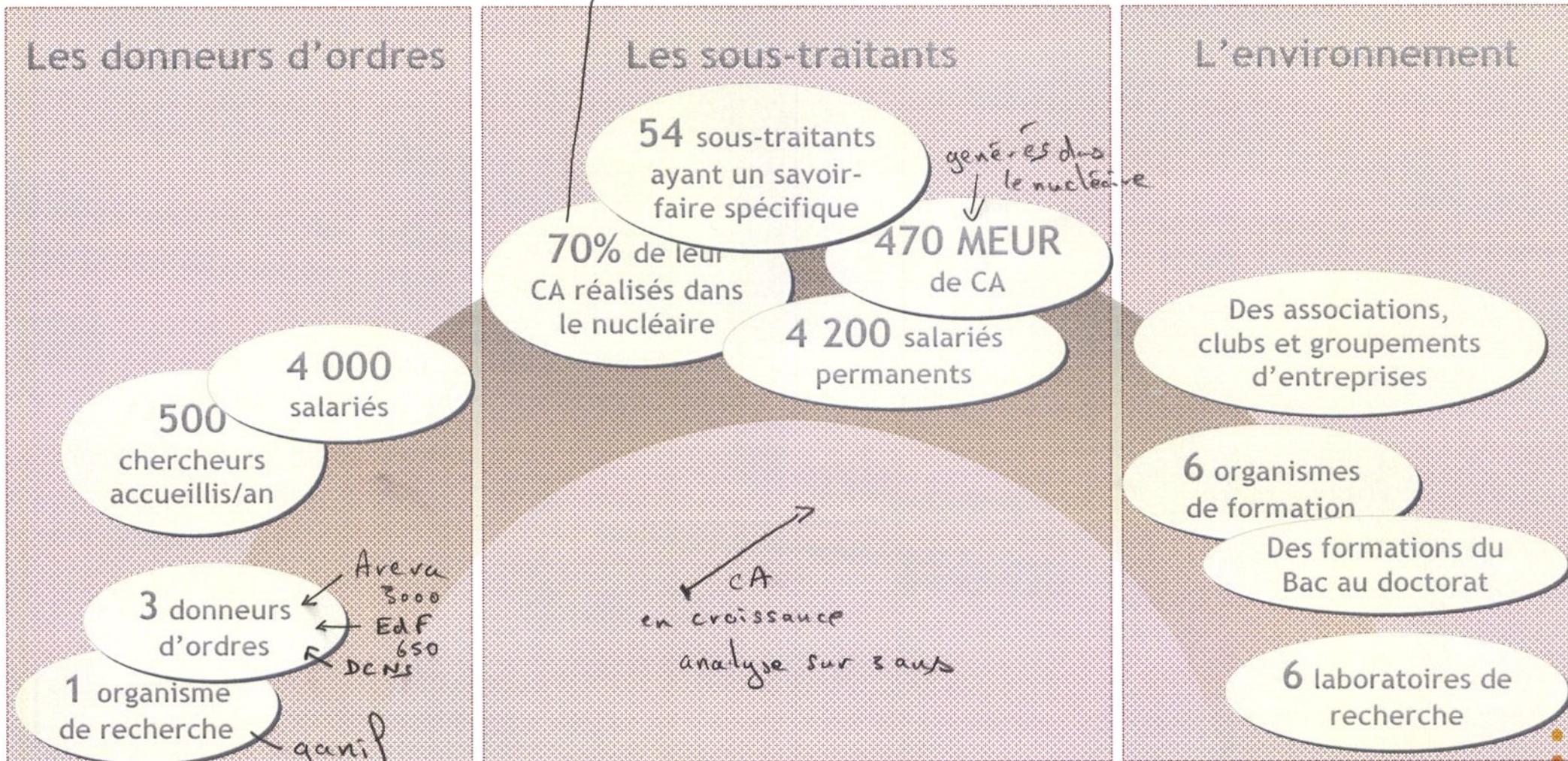
Pourcentage du chiffre d'affaires réalisé dans le nucléaire



2. Cartographie de la filière nucléaire en Basse-Normandie

Acteurs et chiffres clés de la filière nucléaire en Basse Normandie

→ pour les établissements et 50% pour les sièges



La filière nucléaire en Basse Normandie

● Dynamique de la filière

> Historique :

- Années 70s : grands chantiers
- Années 90s : actions de diversification menées (CRITT, QUC...)

↳ Cogema
↳ Flamanville

> Caractéristiques du tissu industriel :

- Des donneurs d'ordres globalement satisfaits des prestations proposées par les sous-traitants de BN
- Un contrôle maintenu des donneurs d'ordres sur les activités jugées « sensibles »
- La multiplication des prises de participations et des rachats d'entreprises
- Un pouvoir de décision limité en région Basse Normandie : 70% des sous-traitants voient leur stratégie d'entreprise contrôlée par de grands groupes hors région
- Des savoir-faire nucléaires spécifiques essentiellement dans des activités de services
- Une faiblesse de positionnement des sous-traitants sur les activités de conception d'équipements nouveaux

↑ prise de participations
chez les sous-traitants

> Perspectives :

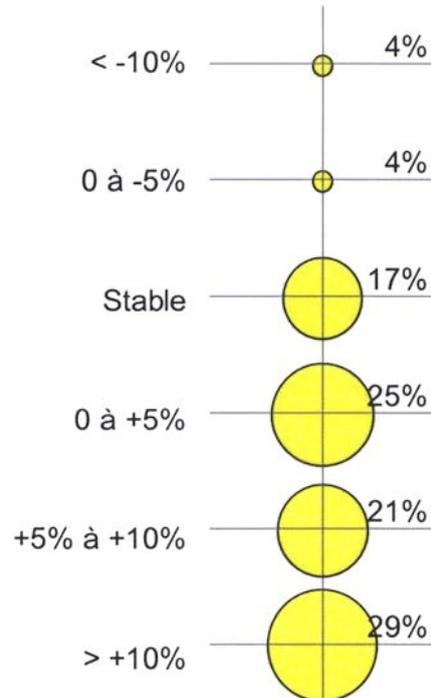
- Un environnement globalement propice au développement du marché nucléaire

Caractéristiques des sous-traitants ayant un savoir-faire nucléaire spécifique (1/2)

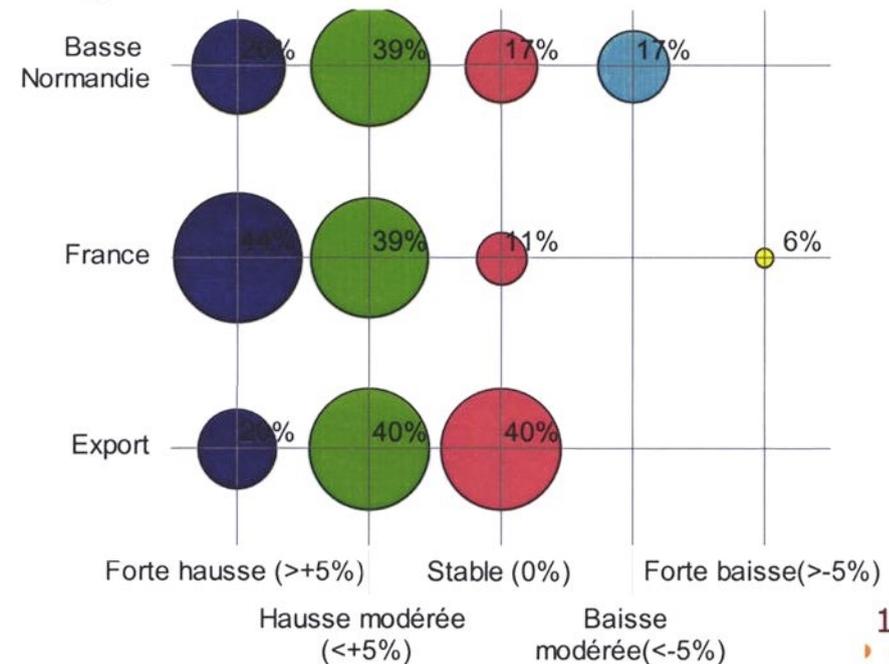
➤ Performances :

- Grande disparité de taille d'entreprises : 20 % des entreprises ont moins de 20 salariés et 20 % en comptent plus de 250.
- Un quart des sous-traitants dégagent un chiffre d'affaires supérieur à 20 MEUR, tous secteurs confondus
- Les trois quarts des entreprises ont connu une croissance de leur chiffre d'affaires sur les trois derniers exercices.
- Des chefs d'entreprises qui anticipent sereinement l'avenir, notamment sur le marché français

Quelle a été l'évolution de votre chiffre d'affaires sur les 3 dernières années ?



Comment anticipez-vous l'évolution de votre chiffre d'affaires sur les marchés suivants ?



● Caractéristiques des sous-traitants ayant un savoir-faire nucléaire spécifique (2/2)

> Comportement des sous-traitants :

- Une activité essentiellement réalisée en Basse-Normandie $\approx 70\%$
- Des sous-traitants majoritairement de rang 1 auprès des donneurs d'ordres
- Une dépendance réduite du chiffre d'affaires par rapport aux principaux clients
- Des entreprises globalement diversifiées : 63% d'entre elles déclarent être présentes dans d'autres secteurs (*industrie navale*)
- Une adoption progressive des différentes normes en vigueur pour répondre aux contraintes des donneurs d'ordres
- Le développement du travail en groupement, notamment avec l'AISCO, pour compenser la taille réduite d'un grand nombre de sous-traitants

> Contraintes :

- Des réduction de coûts chez les donneurs d'ordres qui peuvent impacter l'activité des sous-traitants
- Des contraintes fortes pour être présents sur le marché du nucléaire (certifications) qui handicapent les sous-traitants de petite taille

massification des achats

CEFR

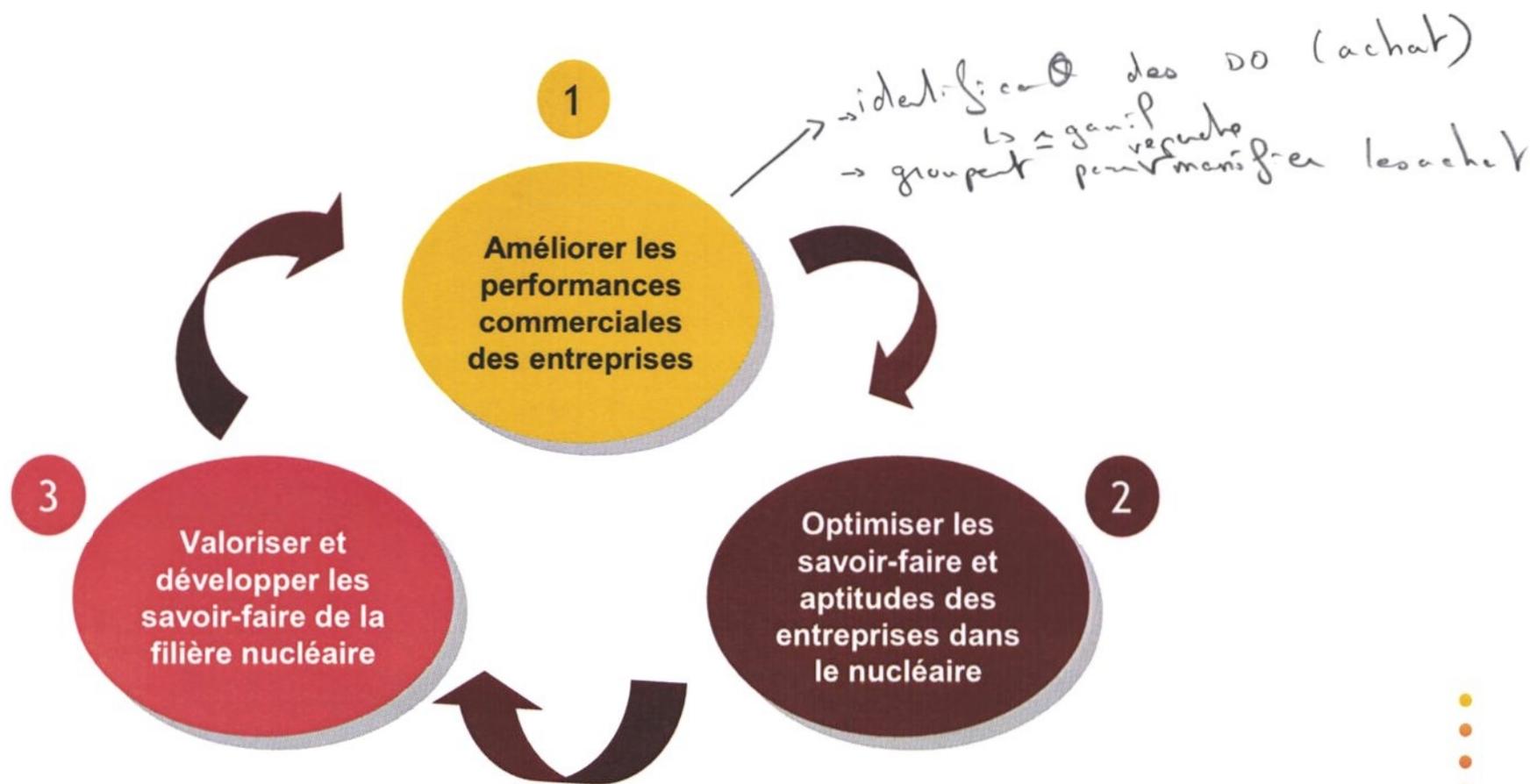


3. Les enjeux de la filière nucléaire bas-normande



Les enjeux de la filière nucléaire bas-normande

- La cartographie de la filière nucléaire fait apparaître trois enjeux pour le développement des entreprises bas-normandes :





Enjeu n° 1 : Améliorer les performances commerciales des entreprises



Enjeu 1 : Améliorer les performances commerciales des entreprises (1/3)

➤ Un contexte de marché du nucléaire porteur

➤ Des savoir-faire à valoriser pour que les sous-traitants se positionnent sur ces nouveaux marchés (ITER, GANIL, de montage part ---)

les DO estimer qu'ils ont des diff. cultes à se faire comprendre quant aux évolutions réglementaires techniques

➤ Un enjeu dont l'importance a été soulignée par les entreprises et les intervenants du nucléaire

« Si la relance du nucléaire dans le monde est aujourd'hui un fait acquis, il est impératif pour les entreprises bas-normandes de savoir où sont les marchés (lieux, calendrier des appels d'offres, identification des interlocuteurs au sein des donneurs d'ordres et des sous-traitants de rang 1 et 2, voire 3). Une action collective de prospection commerciale serait de nature à faciliter l'accès des entreprises bas-normandes, et notamment des plus petites, à ces marchés. »

Focus
organiser de janvier de recatue
faciliter la communication entre les voir DO et les voir sous-traitant

● Enjeu 1 : Améliorer les performances commerciales des entreprises (2/3)

→ Mise en place d'un outillage de veille sur la filière
↳ marchés
↳ réglementaire

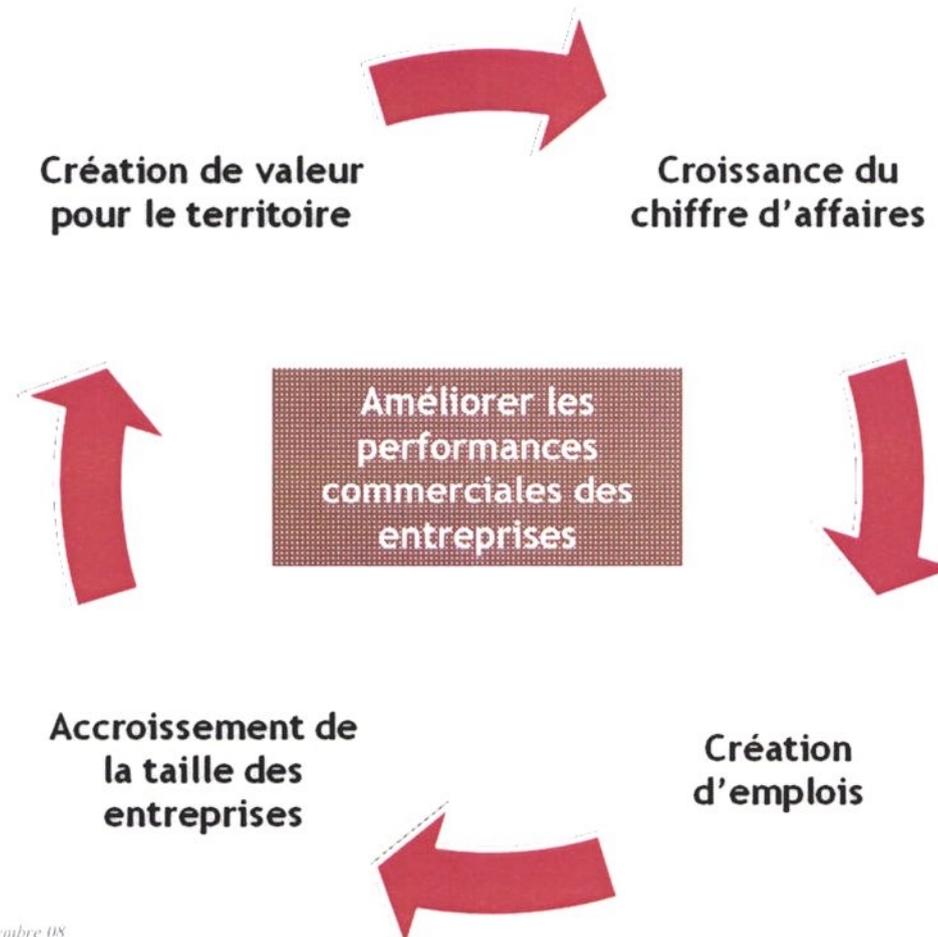
➤ Les 7 actions proposées :

- ❑ Action 1 : Accroître la visibilité des entreprises bas-normandes par l'identification des interlocuteurs clés chez les donneurs d'ordres et les sous-traitants de rang 1
- ❑ Action 2 : Développer une connaissance mutuelle entre les sous-traitants du nucléaire et le GANIL
- ❑ Action 3 : Faire évoluer les référentiels de certification des sous-traitants par rapport aux contraintes réglementaires rattachées aux marchés EDF
↳ chartes ≠ EDF (AREVA)
↳ CEFRI => habilités du personnel + ISO 9001
- ❑ Action 4 : Développer l'activité commerciale par la mise en place d'un commercial à temps partagé
- ❑ Action 5 : Anticiper les marchés du nucléaire à venir par une veille commerciale active
- ❑ Action 6 : Diversifier l'activité des sous-traitants par la valorisation de leur savoir-faire en dehors du nucléaire
- ❑ Action 7 : Préparer techniquement les entreprises à se positionner sur les futurs marchés liés au démantèlement des installations nucléaires

Demande d'EDF

Enjeu 1 : Améliorer les performances commerciales des entreprises (3/3)

➤ Retombées potentielles des 7 actions proposées



Enjeu n°2 : Optimiser les savoir-faire et aptitudes des entreprises dans le nucléaire

● Enjeu 2 : Optimiser les savoir-faire et aptitudes des entreprises dans le nucléaire (1/3)

➤ Une multiplication des normes réglementaires

➤ Un contexte économique ^{favorable mes} moins favorable que par le passé → *manif. c. @ des achats*

➤ Une nécessaire prise en compte de ce contexte dans l'activité des entreprises soulignée par les intervenants de la filière

« La veille réglementaire : l'entreprise est relativement démunie par rapport à la connaissance de la réglementation, et encore plus par rapport à son évolution. La structure est trop petite et trop peu structurée pour disposer de ressources en interne capables d'assurer cette veille. »

● Enjeu 2 : Optimiser les savoir-faire et aptitudes des
● entreprises dans le nucléaire (2/3)

➤ Les 6 actions proposées :

- ❑ Action 8 : Sensibiliser et accompagner les entreprises dans une démarche « développement durable »
- ❑ Action 9 : Accompagner les entreprises dans l'amélioration de leur productivité industrielle
- ❑ Action 10 : Former et accompagner les entreprises dans leur politique de ressources humaines
- ❑ Action 11 : Mettre à disposition un outil de veille réglementaire performant *à marchés*
- ❑ Action 12 : Optimiser les savoir-faire des sous-traitants par des formations techniques de pointe
- ❑ Action 13 : Faciliter l'ouverture internationale des sous-traitants par une meilleure maîtrise de l'anglais

*FARDD
SD 21 000*

optimum

*etc) - nouvelles techniques de soudure
- nouveaux matériaux*

● Enjeu 2 : Optimiser les savoir-faire et aptitudes des entreprises dans le nucléaire (3/3)

➤ Retombées potentielles des 6 actions proposées





Enjeu n° 3 : Valoriser et développer les savoir-faire de la filière nucléaire



● Enjeu 3 :

● Valoriser et développer les savoir-faire de la filière nucléaire (1/3)

→ problème de recrutement

- Constat d'un manque d'attractivité et de communication sur les savoir-faire nucléaires spécifiques détenus en Basse-Normandie

- Un contexte régional qui entraîne :
 - Des difficultés de recrutement de main d'œuvre qualifiée pour les entreprises
 - Un déficit de consultation des entreprises dans le cadre des nouveaux projets

- Une nécessaire prise en compte de ce contexte dans l'activité des entreprises soulignée par les intervenants de la filière

« L'attente vis-à-vis des acteurs publics consiste en la création d'une filière nucléaire. L'attente vis-à-vis d'une filière structurée n'est pas liée au fait d'aider l'entreprise à faire du commercial, à se regrouper avec d'autres entreprises locales, ... mais elle concerne avant tout la création d'une « image de marque » qui permette d'attirer des candidats dans le Nord Cotentin. »

● Enjeu 3 :

● Valoriser et développer les savoir-faire de la filière nucléaire (2/3)

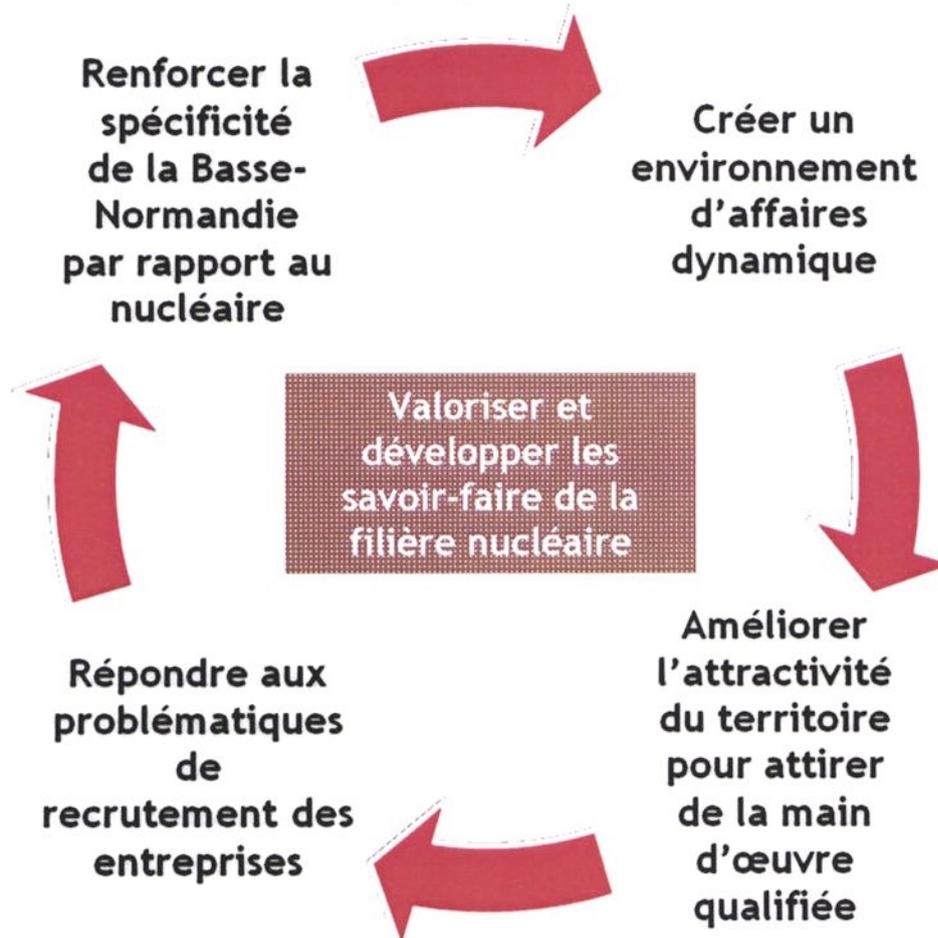
➤ Les 7 actions proposées :

- ❑ Action 14 : Valoriser les formations bas-normandes spécialisées « nucléaire » à travers une plaquette de communication
- ❑ Action 15 : Etudier l'opportunité et la faisabilité du projet de Muséologie de l'INSTN
- ❑ Action 16 : Etudier l'opportunité et la faisabilité du projet de création d'une salle de réalité virtuelle sur le territoire
- ❑ Action 17 : Valider la faisabilité commerciale de la création d'une plateforme de formation dans le domaine de la radioprotection
- ❑ Action 18 : Promouvoir les savoir-faire nucléaires de Basse-Normandie
- ❑ Action 19 : Renforcer les collaborations entre le tissu industriel et le système éducatif
- ❑ Action 20 : Promouvoir la filière nucléaire de Basse-Normandie par l'organisation d'une convention d'affaires

● Enjeu 3 :

● Valoriser et développer les savoir-faire de la filière nucléaire (3/3)

➤ Retombées potentielles des 7 actions proposées



- Forum des métiers
- Courant d'affaires
- - - -
- la CUC (Harlogotte) + Caseneuve
- M. Chevillon M. Aïssou
- Guevrem → ENSI Caen
- CFSR

4. Conclusion

