



## **Communication à la presse** **suite à la 1<sup>ère</sup> partie du rapport SECAFI** **sur la situation financière de PSA**

### **En bref**

Le cabinet SECAFI, mandaté par le CCE PSA a rendu la première partie de son expertise.

**Alors que depuis des mois, les salariés et l'opinion publique sont abreuvés de déclarations catastrophistes, cette première partie du rapport nuance et relativise la situation financière de PSA.**

On est très loin des déclarations alarmistes de la direction PSA, de certains commentateurs et du rapport Sartorius qui sur la base d'une analyse très superficielle voulait justifier le plan de casse de l'emploi et la fermeture de l'usine d'Aulnay.

Cette première partie sera suivie de 3 autres étapes et d'un rapport complet au CCE suivant le calendrier suivant :

- 06 novembre : Organisation industrielle et de la R&D
- 12 novembre : Stratégie du groupe et environnement filière
- 15 novembre : Effectif, social et RH
- Fin novembre : Rapport complet au CCE

La CGT appelle donc les salariés du groupe à amplifier la mobilisation.

### **1) Rectification des chiffres tronqués**

Le rapport souligne que les résultats du 1<sup>er</sup> semestre 2012 sont faussés par un jeu de provisions « non courantes » très lourd. Ainsi le résultat net présenté à – 745 millions € est plombé par 612 millions de « provisions exceptionnelles » et par un niveau d'investissement record, principalement à l'international (le niveau d'investissement passés par mla direction dans les comptes semestriels passe de 1,1 milliard en 2010 à 2,2 en 2012.

Il met en évidence que la « division auto » de PSA est aussi mise dans le rouge artificiellement par des transferts aux autres sociétés du groupe, réalisés notamment par le biais des « surfacturations » à PCA pratiquées par les autres branches de PSA (Faurecia, GEFCO, PSA Finance), qui, elles, restent toujours fortement bénéficiaires.

Cela est illustré par le fait que la vente de GEFCO aux chemins de fer russes, qui amène un réaligement sur les prix du marché, provoque une baisse de prix de 2,5 % pour la branche auto de PSA ! Les autres transferts vers la banque PSA Finance et vers Faurecia n'ont pu être évalués, faute de transparence de la direction financière de PSA.

Le rapport conteste donc l'assertion de M. Varin selon laquelle « le groupe PSA brulerait 200 millions € de cash par mois ».

Il indique que PSA reste un groupe peu endetté (2,3 Mds €), comparé aux autres constructeurs automobiles, et qui peut compter sur d'importantes disponibilités financières. Le Cabinet SECAFI souligne que l'endettement du groupe PSA a baissé au 1<sup>er</sup> semestre de 23 à 16 %

Au 30 juin 2012, le groupe PSA disposait de 12 Mds € de sécurité financière, se décomposant comme suit :

- Trésorerie 7,5 Mds €
- Actif financier : 1,3 Mds €
- Ligne de crédit : 2,4 Mds € + 730 m€ (Faurecia)

Pour autant, SECAFI considère que la situation financière de PSA est « tendue » et en identifie notamment 5 causes :

## **2) Les véritables raisons d'une situation tendue**

### **a) La politique de rachat d'actions et de dividende**

Depuis 12 ans, elle a coûté 6 milliards € à l'entreprise, dans le seul intérêt des actionnaires, au détriment du développement économique et de l'emploi. Elle s'est poursuivie jusqu'en août 2011.

Le Cabinet SECAFI s'appuie sur une étude comparative publiée par le Vernimmen (ouvrage de référence sur la finance) pour montrer que la rémunération des actionnaires a été en décalage avec la baisse des résultats de l'entreprise.

Pour la CGT, la question de la restitution des sommes ainsi détournées est posée.

### **b) Le rythme de la globalisation**

M. Varin a choisi une mondialisation à marche forcée : 3<sup>ème</sup> usine en Chine, usine en Russie, augmentation des capacités de production au Brésil. Ce dernier choix est particulièrement montré du doigt, le groupe PSA ayant toujours perdu de l'argent en Amérique Latine.

Le financement de ce rythme de globalisation n'est pas compatible avec le rétrécissement des marges dégagées en Europe.

Il est à noter que SECAFI ne considère nullement que la production automobile en Europe n'est pas rentable. L'expertise pointe le fait que les marges dégagées ici sont en baisse et ne suffisent pas à couvrir l'accélération du rythme d'endettement réalisé ailleurs.

### **c) La baisse des ventes en Europe.**

C'est le résultat des politiques d'austérité pratiquées par les gouvernements européens sous l'égide de Bruxelles. Elles minent l'emploi et le pouvoir d'achat, entraînant les pays d'Europe dans une spirale dépressive. La baisse des ventes est amplifiée pour le groupe PSA qui pratiquait traditionnellement un haut niveau de marge sur ses marchés (voir annexe).

### **d) L'arrêt des exportations en Iran**

Il prive le groupe PSA de 450 000 ventes par an pour des raisons politiques. Est-ce aux salariés de PSA d'en payer le prix ?

### **e) Le rôle des agences de notation**

Le rapport pointe le rôle de prédateurs des agences de notations, qui servent de chefs d'orchestre aux banquiers, et qui, en dégradant la note de PSA, risquent de renchérir les renouvellements d'emprunts prévus d'ici 2015.

Cette première partie du rapport rétablit donc un certain nombre de vérité.

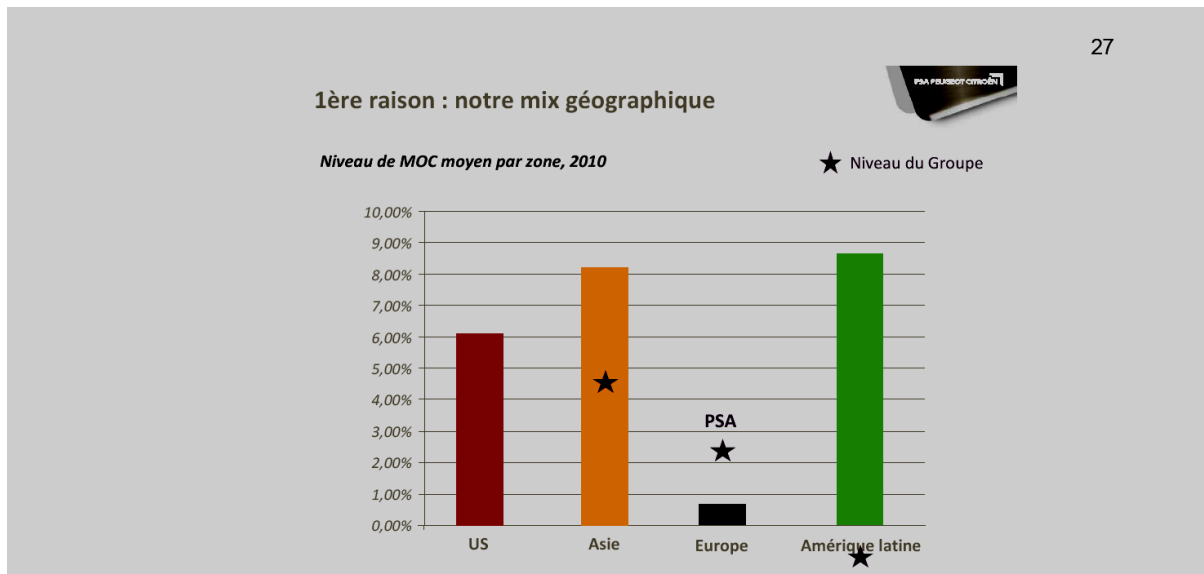
La CGT y trouve la confirmation que ce qui est en cause, ce n'est pas le coût du travail en France, mais plutôt le coût du capital et l'appétit de M. Varin pour une globalisation à marches forcées avec son cortège de délocalisations et la casse de l'emploi en Europe.

**Pour la CGT la question n'est pas tant de trouver les financements de cette stratégie, mais d'en changer.**

C'est ce que nous allons examiner dans les prochaines étapes du rapport.

## Annexe 1

Les marges de PSA par rapport aux « big five » (top 5 des constructeurs les + rentables : BMW, Daimler, Hyundai-Kia, VAG, Ford)



Doc extrait du « plan de performance 2012 » présentée par la direction PSA au CCE du 15 novembre 2011.

On note que le groupe PSA fait en Europe des marges près de 3 fois sup aux 5 constructeurs les + rentables.

- PSA vend cher : Cela explique que dans une période de baisse du pouvoir d'achat, PSA souffre plus que ses concurrents.
- PSA est, en Europe, plus rentable que les autres mais fait payer aux salariés européens son implantation sur des continents où les taux de marge sont supérieurs.