N° 666
Octobre 2026

FÉDÉRATION FO
DE LA MÉTALLURGIE

ÉCHO MÉTAUX



DOSSIER

ÉLECTRIQUE, RECORD DE VENTES, POUSSÉE CHINOISE : L'AUTOMOBILE FRANÇAISE EN DIFFICULTÉ



INTERVIEW

VINCENT CHARLET
Le débat sur l'industrie se fait sur un état des lieux incorrect

LE PORTRAIT

GUILLAUME TROCCAZ
L'indignation pour faire bouger les lignes

FO Métaux
Notre industrie, nos emplois !



Adobe ©



Adobe ©

04 DOSSIER

ÉLECTRIQUE, RECORD DE VENTES, POUSSÉE CHINOISE : L'AUTOMOBILE FRANÇAISE EN DIFFICULTÉ

SOMMAIRE

03 ÉDITO
L'industrie au cœur des choix de la France

13 LES BRÈVES
Égalité femmes-hommes : la France y sera dans 40 ans

14 INTERVIEW
VINCENT CHARLET
Le débat sur l'industrie se fait sur un état des lieux incorrect

19 LE PORTRAIT
GUILLAUME TROCCAZ
L'indignation pour faire bouger les lignes

20 ACTUALITÉ
USM DE MIDI-PYRÉNÉES
Le syndicalisme grand format

21 VOS DROITS
Faute inexcusable et maladies professionnelles

22 LES CHIFFRES
Des chiffres et des mots

Ce mensuel est le vôtre... Organe officiel de la Fédération confédérée FO de la Métallurgie, "ÉCHO MÉTAUX" est le magazine de tous ses syndicats et de tous ses adhérents. Si vous voulez qu'il remplisse efficacement son rôle de lien et de reflet de l'actualité, n'hésitez pas à prendre contact avec la rédaction dès qu'un événement le justifie. Informez-nous des conflits qui surviennent dans votre entreprise et des accords qui y sont signés. Cela donne des éléments de comparaison et rend service à d'autres syndicats, engagés eux aussi dans des discussions. Faites-nous part de vos expériences syndicales.
Pour tout ce qui concerne le journal, appelez la Fédération : Tél. : 01 53 94 54 27

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION : VALENTIN RODRIGUEZ / IMP.SPÉCIALE FO MÉTAUX N° DE CPPAP : 0220S07170
RÉDACTION : TEMPS FORTS / PUBLICITÉ : PMV 9, RUE BAUDOIN, 75 013 PARIS / CONTACT : 01 53 94 54 00 / CONTACT@FO-METAUX.FR

ÉDITO

L'INDUSTRIE AU CŒUR DES CHOIX DE LA FRANCE

À quelques mois de l'élection présidentielle, un constat s'impose : l'industrie et ses emplois ne peuvent plus être relégués au rang de sujets secondaires. Ils doivent être au cœur des choix proposés aux Français.

L'IA a besoin d'industrie !

Dans une tribune publiée mi-septembre, je réponds à Jean Tirole, prix Nobel d'économie, qui appelait la France à arrêter de « se focaliser sur la réindustrialisation ». Pour FO Métaux, c'est l'exact inverse : l'intelligence artificielle et les biotechnologies ne pourront se développer sans une industrie forte !

Derrière les algorithmes, il faut des semi-conducteurs, des serveurs, des centres de données, des réseaux électriques, des équipements électroniques. Une économie numérique sans base industrielle solide ne nous rendrait pas plus souverains et ne garantirait pas davantage d'emplois. Elle nous ferait passer d'une dépendance à une autre.

L'automobile électrique, les batteries, l'aéronautique, le spatial, la défense, le nucléaire, les semi-conducteurs, la robotique, les équipements électriques ou les technologies de décarbonation n'appartiennent pas à « l'industrie d'hier ». L'industrie se transforme en permanence. Elle innove, se numérise, se décarbone et intègre déjà l'intelligence artificielle.

Réindustrialiser, ce n'est pas seulement annoncer des investissements. C'est garantir que ces investissements se traduisent par des volumes, des emplois stables, des commandes durables et des activités réellement implantées sur nos territoires.



© F. Blanc

« Notre objectif n'est pas de nous opposer aux transformations de l'automobile, mais d'empêcher qu'elles se traduisent par le remplacement de véhicules produits en France par des véhicules, des batteries et des composants importés. » FO Métaux

La transition écologique doit soutenir notre industrie et développer l'emploi sur notre territoire. C'est le message que nous voulons faire entendre à tous les responsables politiques que nous rencontrons pour les inciter à agir en ce sens.

Des priorités concrètes pour les salariés

FO Métaux reste mobilisée sur le terrain pour :

• Sécuriser l'emploi face aux restructurations et aux délocalisations ;

• Négocier des salaires qui suivent l'inflation et la dépassent ;

• Protéger la santé au travail, notamment face aux risques climatiques (canicule, pollution de l'air, incendies).

Être réformiste, c'est agir !

Être réformiste ne signifie ni accepter, ni subir. Alors que le pouvoir d'achat reste sous pression, que l'augmentation des prix de l'essence et de l'énergie continue de peser sur les dépenses quotidiennes et que les salariés voient trop souvent leurs efforts insuffisamment reconnus, leur colère est légitime. À cette colère, il faut apporter des réponses concrètes. Pas des postures, pas des slogans : des résultats.

Dans nos branches et dans nos entreprises, nous continuerons donc à revendiquer des augmentations de salaires, à défendre l'emploi industriel et à exiger que les transformations écologiques et technologiques ne servent pas de prétexte à remplacer des véhicules, des batteries ou des composants produits en France par des importations.

Notre conviction reste intacte : **la politique contractuelle, la négociation et la capacité à arracher des accords demeurent les moyens les plus efficaces pour transformer la colère des salariés en avancées concrètes.**

Être réformiste, ce n'est pas renoncer au rapport de force. C'est lui donner un objectif : **obtenir des résultats.**

Valentin Rodriguez

DOSSIER

ÉLECTRIQUE, RECORD DE VENTES, POUSSÉE CHINOISE : L'AUTOMOBILE FRANÇAISE EN DIFFICULTÉ



Adobe ©

Le chiffre a fait la une : en août, la voiture 100 % électrique est devenue, pour la première fois, la motorisation la plus vendue en France, avec 38 % de parts de marché, contre 35 % un mois plus tôt. De quoi crier victoire ? C'est à voir, car ce record cache un basculement autrement plus lourd de conséquences : celui d'une industrie automobile mondiale dont le centre de gravité a déjà quitté l'Europe pour s'installer en Chine et qui pourrait bien, si rien ne change, laisser la France et ses salariés sur le bord de la route.


Adobe ©

Après une année 2025 catastrophique, le marché automobile français reprend enfin des couleurs. Les immatriculations de voitures neuves ont progressé de 7,4 % sur un an en août, avec 94 349 voitures particulières, selon la Plateforme Automobile (PFA). Depuis janvier, les ventes sont dans le vert (+3,05 %), même si le marché reste très loin (à -27 %) de son niveau d'avant-Covid. Plusieurs facteurs expliquent la percée électrique : un prix de l'essence resté durablement élevé, la troisième saison du leasing social lancée mi-juillet, une fiscalité des flottes d'entreprise orientée vers le verdissement, mais aussi des tarifs plus abordables (la R5, ou le segment B à moins de 25 000 euros), conséquence d'une baisse des coûts de fabrication et du prix des batteries. « La conversion à l'électrique semble désormais un phénomène majeur et durable », résume Eric Champarnaud, directeur général du cabinet d'expertise C-Ways.

Ce basculement profite néanmoins plus à certains constructeurs qu'à d'autres. Tesla a quasiment triplé ses ventes en août, hissant son Model Y au cinquième rang toutes motorisations confondues. Chez Renault, la R5 électrique a su s'imposer en best-seller, mais les nouveautés se font encore attendre chez Dacia, qui n'a que la Spring à proposer dans son catalogue électrique. De son côté, Stellantis s'inscrit lui aussi dans la dynamique électrique, porté notamment par Fiat et sa Panda. Les constructeurs européens qui ont électrifié leur gamme trouvent donc, timidement, un nouveau souffle, avec l'arrivée annoncée de segments A autour de 20 000 euros, réclamée de longue date par notre organisation syndicale, ou la capacité de Renault à produire des moteurs sans terres rares. Mais ces bonnes nouvelles ne doivent pas faire illusion. La partie, à l'échelle mondiale, est déjà largement engagée, et pas en faveur de l'Europe.

LE POIDS CHINOIS DERRIÈRE LE RECORD

Le record estival a lui-même une couleur qui interroge. Lors du précédent record, en juillet, les véhicules chinois représentaient déjà 8 % des volumes électriques écoulés en France. À l'échelle du continent, une voiture électrique sur dix immatriculée en Europe circule aujourd'hui sous pavillon chinois, partie émergée d'un basculement bien plus profond, celui du centre de gravité de l'industrie automobile mondiale, qui a quitté l'Europe pour s'installer durablement en Chine. Symbole éloquent : le plus grand salon automobile du monde ne se tient plus à Paris mais à Pékin, et son édition de mai 2026 a réuni 150 marques chinoises. Depuis 2015, l'industrie chinoise a bâti un modèle de conquête des marchés étrangers, l'Europe en tête. BYD, qui a écoulé 4,5 millions de véhicules en 2025, a détrôné Tesla comme premier vendeur mondial de voitures électriques.

Mais la Chine ne se contente pas de produire en masse avec une industrie des terres rares et des batteries construite sur trois décennies : elle accélère sur la technologie et fait tout pour ne jamais se laisser rattraper, comme le montre la recharge ultra-rapide « Flash Charging » de BYD. Pour la consolider, les groupes chinois implantent désormais leurs centres de R&D directement en Europe. Chery a ainsi le projet d'ouvrir un centre de recherche à Paris, pour adap-


Adobe ©

TOUTE LA ROUTE SE MET À L'ÉLECTRIQUE

Le record d'août ne concerne que la voiture particulière ; sur la même période, les autobus et autocars affichent 28 % de parts du marché neuf européen, les utilitaires 21 %, et les poids lourds 2,3 %. L'électrification des transports routiers réduit déjà de 4,5 milliards d'euros par an les importations d'énergies fossiles dans l'Union européenne. De quoi donner du travail aux métallos français, car c'est justement sur les utilitaires que la France dispose de bons atouts, avec une production largement nationale. Renault occupe la deuxième place du marché européen, avec une gamme fabriquée dans l'Hexagone (Kangoo à Maubeuge, Trafic à Sandouville, Master à Batilly) et un futur Trafic Van E-Tech electric annoncé comme le premier utilitaire européen en architecture 800 volts. En France, la marque au losange dépasse 30 % de parts de marché sur ce segment. Sur ce créneau, la percée chinoise reste bien moins spectaculaire que sur la voiture particulière, les bus et cars restant davantage un marché d'appels d'offres publics, où collectivités et opérateurs gardent la main sur le choix des fournisseurs. Autrement dit, les politiques publiques peuvent ici peser : la bataille industrielle n'est pas perdue partout.

ter ses véhicules aux standards européens tout en gardant la main sur la conception, pour mieux conquérir les marchés extérieurs sans jamais céder la maîtrise technologique. Cette offensive s'explique aussi par la saturation du marché domestique chinois. Les immatriculations y ont reculé de 20 % l'an dernier, et plus de 650 nouveaux modèles ont été présentés en six mois, dans une guerre des prix qui pousse les constructeurs à chercher de meilleures marges ailleurs.

L'outil industriel européen tourne au ralenti.

L'Europe, avec ses usines en surcapacité, est une cible de choix. C'est tout l'écosystème automobile qui est concerné. Les fabricants chinois ont capté plus de la moitié des ventes mondiales de batteries en 2025, dominent une large part de la production des groupes motopropulseurs électriques, et conservent une avance déterminante en maîtrise industrielle, illustrée par leurs gigafactories. Un avantage qui pèse d'autant plus lourd que la filière française s'est affaiblie : selon l'Insee, la France a perdu près de 140 000 emplois dans l'automobile entre 2010 et 2023, soit un tiers des effectifs du secteur.

DES USINES SOUS-UTILISÉES, UNE PORTE D'ENTRÉE TOUTE TROUVÉE

Le paradoxe est cruel : au moment même où l'électrique s'impose, l'outil industriel européen tourne au ralenti. Une usine automobile doit fonctionner à 80 % de ses capacités pour être rentable ; en Europe, la moyenne est tombée à 55 %, et 14 des 24 sites de Stellantis sur le continent produisent à moins de 50 %. Une situation héritée de la succession de crises –subprimes, Covid, transition électrique– mais aussi, de plus en plus, du retard accumulé face aux modèles chinois. Ces usines à moitié vides sont devenues une aubaine pour des constructeurs chinois désireux de contourner des barrières douanières pouvant atteindre 35 %. Plutôt que de payer ces taxes, mieux vaut produire sur place. Stellantis a ainsi officialisé, le 20 mai 2026, une coentreprise avec Dongfeng (51 %/49 %), qui prévoit la fabrication de véhicules de la marque premium Voyah dans l'usine historique de Rennes-La Janais (1 300 salariés en CDI, une capacité disponible de 40 000 véhicules, un seul modèle produit à ce jour). Autre étape, avec Leapmotor cette fois : la production du modèle B10 à Saragosse dès 2026, SUV Opel intégrant des composants chinois, et un futur modèle à Villaverde en 2028. D'autres rapprochements se multiplient, comme Chery avec Ebro et avec Nissan à Sunderland, Geely avec Ford en Espagne…

Du côté syndical, on assume ce choix par nécessité, mais on refuse le chèque en blanc. Pour FO Métaux, attention à l'engrenage ! « Penser que le procédé est une réponse adaptée aux problèmes des surcapacités européennes est une dangereuse illusion », alerte Olivier Lefebvre, secrétaire fédéral en charge du secteur automobile. « Les Chinois sont à la recherche d'une implantation durable et si nous leur ouvrons les portes de nos sites, il faut le faire à nos conditions, avec de réelles contreparties qui permettent de préserver notre industrie et nos emplois. Ne nous y trompons pas : une fois ces têtes de pont établies, les constructeurs chinois risquent d'éliminer méthodiquement l'industrie automobile française et européenne. Chaque concession doit se faire sur le principe du donnant-donnant. » Pour FO Métaux, la question qui compte vraiment n'est pas celle des volumes assemblés, mais du contenu industriel réel de ces coentreprises. Si elles se réduisent à un assemblage final, avec moteurs, boîtes de vitesses et conception venus de Chine, ce sont

toutes les activités amont (mécanique, fonderie, ingénierie, R&D) qui se trouvent menacées, alors qu'elles constituent le socle de la souveraineté industrielle française. Une inquiétude d'autant plus vive que certains acteurs ne se contentent déjà plus de louer des capacités existantes : BYD bâtit sa propre usine en Hongrie, opérationnelle dès la fin de l'année.

DÉFENSE : UNE BOUFFÉE D'AIR, PAS UNE PLANCHE DE SALUT

Face à ces usines en manque de charge, une autre piste s'est ouverte : la diversification vers la défense (voir article p.11). Portée par la remontée des budgets militaires européens, cette reconversion apparaît comme un ballon d'oxygène pour des sites et des compétences métallurgiques qui peinent à trouver leur salut dans l'automobile civile. Fonderies, usinage de précision, chaînes d'assemblage : les savoir-faire mobilisés ne sont pas si éloignés de ceux qu'exige la défense. Mais attention à ne pas se raconter d'histoires : cette diversification, aussi bienvenue soit-elle à court terme, ne règle en rien la perte de maîtrise sur l'automobile elle-même. Elle peut donner de l'air à un site, pas reconstruire une filière ni inverser le rapport de force technologique avec la Chine. Et elle pose, en creux, une question que personne n'ose formuler frontalement : faut-il faire le deuil d'une partie de l'industrie automobile française, et se contenter de reclasser ses savoir-faire ailleurs ? Pour FO Métaux, la réponse est non, mais le risque grandit chaque fois qu'une usine choisit la reconversion plutôt que la bataille industrielle.

PRODUIRE EN EUROPE, MAIS À QUELLES CONDITIONS ?

Reste que les outils mis en place par Bruxelles –droits de douane compensateurs, exigences de contenu local « Made in Europe » encore en discussion– montrent déjà leurs limites : ils incitent les constructeurs chinois à produire sur le continent sans garantir que la valeur ajoutée, les emplois qualifiés et la R&D y restent durablement. « FO Métaux exige des responsables politiques européens et français des mesures qui protègent et garantissent l'avenir de toute la filière automobile, gage de la compétitivité de l'industrie métallurgique en France et en Europe », tonne le secrétaire général Valentin Rodriguez. Et Olivier Lefebvre de préciser : « Nous ne refusons ni les coopérations industrielles, ni l'ouverture économique, ni la présence de constructeurs étrangers en Europe. Mais une ouverture sans règles, sans réciprocité et sans protection des capacités productives européennes est inacceptable. »

Autrement dit, produire en Europe doit signifier produire avec des salariés européens, développer les sous-traitants locaux, maintenir les savoir-faire industriels. Faute de quoi les usines françaises et européennes se transformeront en simples plateformes d'assemblage. Le record de vente d'août offre donc une double lecture : il confirme le tournant de l'électrique, mais ne dit rien de qui produira demain ces véhicules, ni où.

Il faut garantir l'avenir de la filière

C'est bien là que se jouera, dans les prochaines années, l'avenir de l'industrie automobile française, et celui de ses 350 000 emplois industriels directs, 1,4 million avec la sous-traitance. Il n'est pas encore trop tard. Reste à l'ensemble des acteurs, industriels et étatiques, à être à la hauteur…



Adobe ©

FO STELLANTIS

LIVRE BLANC
L'AVENIR DE STELLANTIS FRANCE

LA MÉTHODE FO STELLANTIS

Plutôt que de subir les décisions et d'en constater ensuite les conséquences, FO Stellantis a choisi d'agir en amont avec une initiative singulière. Depuis le printemps 2026, ses représentants, soutenus par la Fédération FO Métaux, sillonnent les lieux de pouvoir, de Strasbourg à Bercy en passant par l'Assemblée nationale, pour porter directement leur Livre blanc auprès des responsables politiques. Ce document n'est pas une simple liste de doléances : il rassemble analyses et propositions concrètes, nourries par la connaissance du terrain, des sites et des métiers. En le transformant en véritable outil d'intervention, FO Stellantis choisit un chemin original, décidé à peser sur les règles qui façonneront demain l'industrie automobile : aides publiques conditionnées à l'emploi, contenu industriel renforcé en France et en Europe, protection contre la concurrence déloyale. « Cette complémentarité avec l'expertise sectorielle de la Fédération donne à la démarche une portée qui dépasse le seul groupe Stellantis, pour englober toute la filière », fait remarquer le secrétaire fédéral Olivier Lefebvre, qui salue une méthode novatrice, dynamique et résolument offensive.


Adobe ©

DISTRIBUTION AUTOMOBILE : UN MAILLON FRAGILISÉ DE LA BASCULE ÉLECTRIQUE.

Vitrine du renouvellement automobile, le réseau de distribution encaisse de plein fouet les secousses de la transition électrique. Entre valeurs résiduelles en chute, « buy-back » qui plombent les comptes et concurrence chinoise déstabilisante, concessionnaires et distributeurs jouent un rôle décisif dans la réussite du basculement vers l'électrique mais lui paient un lourd tribut.

La transition vers le véhicule électrique ne se joue pas seulement dans les usines. Elle dépend tout autant des distributeurs, maillon souvent invisible mais indispensable, chargé de vendre le neuf, d'écouler l'occasion et de rassurer des clients encore hésitants. Déjà fortement éprouvée par les précédentes crises sectorielles, l'activité montre aujourd'hui des signes de fatigue, sur le neuf comme sur l'occasion.

Pourtant, les récents records de ventes semblent donner des raisons de souffler. Les livraisons de voitures électriques neuves ont représenté 30 % des immatriculations sur les huit premiers mois de l'année, contre 20 % en 2025. Une progression que confirmait Guillaume Sicard, directeur général de Renault France, au site Auto-infos : « Nous sommes en pleine rupture sur l'électrique », affirmait-il, évoquant une accélération nette depuis le printemps, portée par l'envolée des prix de l'essence et du diesel face à la stabilité relative de l'électricité.

Mais cette embellie commerciale ne dit pas tout de la santé des réseaux. Le dirigeant l'assure : « être concessionnaire Renault reste rentable » sur le long terme. Le résultat récurrent d'exploitation du réseau a effectivement progressé de 35 % depuis 2019, pour une inflation cumulée d'environ 16,5 %. Mais il reconnaît que les concessionnaires sont actuellement sous pression, notamment à cause de l'électrique, mais aussi du véhicule d'occasion. En cause : des engagements de reprise (les fameux buy-back) signés en 2021 et 2022 sur la base de valeurs de marché aujourd'hui obsolètes, que les réseaux doivent désormais absorber. Autre fragilité pointée par les professionnels, celle de la multiplication des marques au sein d'un même groupe de distribution avec un effet regrettable : plus un distributeur représente de marques, plus ses investissements se diluent, avec à la clé une baisse de la concentration commerciale, de l'efficacité et du retour sur investissement.

Une logique qui pousse les réseaux à miser davantage sur le financement, notamment avec le leasing et le crédit, pour fidéliser leurs clients, plutôt que sur la seule vente de véhicules.

"Nous sommes en pleine rupture sur l'électrique"

L'OCCASION : UN MARCHÉ QUI SE CHERCHE ENCORE

Du côté de l'occasion, la situation est plus contrastée. Le marché électrique commence tout juste à se structurer, avec un effet singulier sur les prix : l'offre étant beaucoup plus importante, cela pousse ces derniers à s'adapter à la baisse. Rien d'étonnant quand on se rappelle qu'on est passé de 2 % des ventes en 2020 à près de 30 % aujourd'hui, avec mécaniquement les premiers retours des véhicules mis en circulation deux ou trois ans plus tôt. S'y ajoute l'obsolescence technologique rapide des batteries, qui rend les modèles d'occasion moins compétitifs face aux nouveautés, notamment chinoises, plus performantes en autonomie. Pour rassurer les acheteurs, la filière a tenté de reprendre la main. Depuis le 1er septembre, un « pacte de confiance » signé par Renault, Stellantis, Aramis Auto, Mobilians, la Plateforme automobile (PFA) et la Chambre Syndicale Internationale de l'Automobile et du Motocycle (CSIAM) impose l'affichage du SoH (pour State of Health ; l'état de santé de la batterie) sur tous les véhicules électriques d'occasion vendus en concession. Cet engagement accompagne une nouvelle aide à l'achat, sous conditions strictes : SoH minimum de 80 % ou autonomie supérieure à 200 km, prix en-dessous des 25 000 euros, poids sous les 1 800 kg, achat chez un professionnel. Cette initiative française devance de quelques mois l'obligation européenne du « passeport batterie », prévue le 18 février 2027. Autant de mesures qui interviennent alors que la demande peut s'emballer rapidement : les recherches de voitures électriques d'occasion sur des plateformes comme La Centrale ont bondi de 150 % lors des récents pics du prix des carburants, liés aux tensions autour des détroits d'Ormuz et de Bab-el-Mandeb. Pour positif qu'il soit, le signal ne résout pas pour autant le problème structurel de la valeur résiduelle.

LE CAS CHINOIS, SYMPTÔME D'UN MARCHÉ SOUS PRESSION

Le recul de cette dernière touche l'ensemble du segment électrique, mais frappe plus durement les modèles chinois. Selon l'expert allemand Deutsche Automobil Treuhand (DAT), une voiture électrique chinoise de trois ans ne conserve en moyenne que 47 % de sa valeur neuve en Allemagne, contre 70 % pour un modèle électrique européen, un écart qui s'est creusé de 14 points en deux ans. Au Royaume-Uni, la chute atteint 38 %. Les causes sont multiples : un déficit de confiance des acheteurs, dont près de la moitié craignent, en Allemagne, un retrait des marques chinoises d'ici cinq ans ; un réseau après-vente encore balbutiant ; et un renouvellement des gammes si rapide qu'il rend les modèles récents obsolètes en quelques mois. S'ajoute la dépendance de ces constructeurs aux flottes de location, qui inondent l'occasion de véhicules à l'historique d'entretien souvent flou.

LE POISON DU BUY-BACK

C'est sur ce terrain des reprises programmées, ou « buy-back », que les rapports entre constructeurs et distributeurs se crispent. Les concessionnaires réalisent 84 % des transactions de VE d'occasion, contre 76 % pour le thermique, selon Mobilians et l'Avere-France. Le stock de VE d'occasion détenu par les professionnels avait atteint un peu plus de 61 000 unités en février, en hausse de 5 % sur un trimestre, avec un délai moyen de revente de 161 jours, contre 139 jours pour un modèle thermique. Pour les professionnels du secteur, le réveil est d'autant plus rude qu'ils se sentent piégés, tant ils escomptaient que l'électrique suivrait les mêmes règles de dépréciation que le thermique. Le patron du groupe GCA (spécialiste de l'occasion), David Gaist, a même interpellé plusieurs constructeurs, en particulier Kia, Hyundai et Fiat sur des valeurs de rachat fixées il y a trois ans et devenues intenables. Et d'avancer un chiffrage des pertes à hauteur d'environ 4 000 euros en moyenne par véhicule, avant d'exiger une remise à plat du sujet. Résultat : plusieurs groupes de distribution refusent désormais d'assumer eux-mêmes ces buy-back, renvoyant la responsabilité vers les constructeurs ou les sociétés de financement.

UN ENJEU SOCIAL BIEN RÉEL

Derrière ces tensions comptables se joue un enjeu d'emploi qui ne dit pas son nom. Un réseau contraint d'absorber seul les pertes liées à une transition qu'il ne maîtrise pas est un réseau qui réduit ses investissements, ferme des points de vente ou comprime ses effectifs. La dilution des investissements, tout comme le refus croissant des concessionnaires d'assumer les buy-back électriques, sont les symptômes d'un déséquilibre persistant entre constructeurs et distributeurs.

Électrique et thermique, des règles de dépréciation différentes

Pour FO, la réussite de la bascule vers l'électrique ne peut reposer sur le seul maillon de la distribution, sommé d'encaisser les pertes de valeur résiduelle et l'incertitude technologique sans filet de sécurité. Les engagements de transparence comme le pacte SoH vont dans le bon sens pour les clients, mais ne règlent rien du rapport de force économique entre constructeurs et réseaux. Sans clarification des responsabilités sur les reprises programmées, ni soutien structurel aux concessionnaires, c'est l'emploi dans la distribution automobile qui risque de faire les frais d'une électrification mal négociée.

BATTERIES : UN CHOIX TECHNOLOGIQUE QUI SE FAIT ATTENDRE

Sodium-ion, LMFP, semi-solide, tout-solide, lithium-soufre : depuis trois ans, l'industrie explore toutes les pistes pour succéder au lithium-ion. La batterie solide, sujet le plus médiatisé, est entrée dans l'usine mais pas encore dans les concessions, et Toyota promet un premier modèle pour 2027-2028. Mais elle n'est qu'une candidate parmi d'autres, aucune n'étant aujourd'hui aboutie ni industrialisable à l'échelle qu'exige le marché automobile mondial.



Adobe ©

Depuis 2023, le japonais Maxell produit en série de minuscules cellules tout-solide pour capteurs industriels. Depuis septembre 2026, ProLogium fabrique à Taïwan une cellule de 185,4 Ah, taille automobile cette fois. La batterie solide est donc bel et bien sortie du laboratoire. Mais Toyota, qui promet ce type de technologie depuis des années, en est toujours au même horizon glissant : 2027-2028 pour un premier véhicule produit en petite série, probablement sous badge Lexus. Nissan vise 2028, Samsung SDI 2027 ; QuantumScape, associé à Volkswagen, peine toujours à passer de la ligne pilote à la grande série.

Autour d'elle, d'autres chimies avancent à des rythmes très différents, et le solide n'est ni la seule ni forcément la plus avancée. Le sodium-ion, porté par CATL, équipe déjà des citadines chinoises abordables, mais reste moins performant qu'une batterie LFP classique et n'a aucun calendrier européen confirmé. Le LMFP, variante du LFP enrichie en manganèse, est la seule technologie du lot réellement disponible en France aujourd'hui, via la Blade Battery 2.0 de BYD. Le semi-solide roule déjà en Chine, sans gain de performance spectaculaire. Le lithium-soufre, très prometteur en théorie, ne tient encore que quelques centaines de cycles de charge, trop peu pour une voiture, largement assez pour un drone. Bilan : à ce stade, aucune de ces technologies n'est ni pleinement aboutie, ni industrialisable à grande échelle.

SOUVERAINETÉ, PRIX ET ENVIRONNEMENT

Dans cette compétition, deux critères feront la différence bien davantage que les records de laboratoire. Le premier est le prix : une batterie miracle à 500 Wh/kg ne sert à rien si elle coûte le double d'une bonne cellule lithium-ion, qui continue elle-même de progresser en autonomie et en vitesse de recharge. Le second est la souveraineté : avec plus de 70 % du marché mondial de la batterie et six des dix premiers fabricants planétaires, la Chine tient la chaîne de valeur d'un bout à l'autre, de l'extraction des matières premières critiques jusqu'à l'assemblage des cellules. Or cette domination repose notamment sur la fabrication des cellules, la transformation de plusieurs matières premières critiques et la maîtrise des chaînes d'approvisionnement. Un des enjeux, pour l'Europe, reste de s'affranchir de chimies basées sur les fameuses terres rares : le sodium, cent fois plus abondant et bien mieux réparti géographiquement, ou le zinc, offrent une piste de souveraineté qui ne se joue pas seulement sur la technologie, mais sur la géographie des matières premières elles-mêmes. Derrière, c'est aussi la nécessité d'inclure l'aspect écologique de la fabrication qui est en jeu.

C'est précisément parce que rien n'est encore figé technologiquement que la France doit se positionner maintenant, sans se tromper de modèle. Miser uniquement sur une poignée de gigafactories géantes, pariant sur une seule chimie qui pourrait être dépassée avant même d'avoir atteint sa pleine capacité, serait risqué. Comme le souligne Olivier Lluansi dans son récent manifeste pour la réindustrialisation, « les deux tiers du potentiel de réindustrialisation résident dans le développement du tissu industriel existant », pas dans quelques usines hors-normes. Reconquérir une part de la chaîne de valeur batterie suppose donc aussi de faire vivre un tissu dense de PME et d'ETI françaises, capables de s'adapter à mesure que la technologie gagnante se dessinera, plutôt que de tout miser, une fois de plus, sur un seul pari industriel. « Cela suppose aussi une planification industrielle qu'il faut envisager à l'échelle européenne, considère Olivier Lefebvre, si nous voulons rester maîtres de notre destin. »

CABRIOLETS CONTRE BLINDÉS

Face à la crise qui frappe le secteur automobile, constructeurs et équipementiers se tournent vers la défense, portés par des atouts industriels réels. Une diversification aux implications sociales lourdes, et dont la pérennité reste incertaine.

I y a deux ans encore, on roulait cheveux au vent à la sortie de l'usine Volkswagen d'Osnabrück. Aujourd'hui, le site négocie sa reconversion vers la défense aérienne, avec l'israélien Rafael comme partenaire. De la décapotable au dôme antimissile : le raccourci résume à lui seul la transformation en cours dans l'automobile européenne. Le mouvement dépasse largement l'Allemagne. En Finlande, Valmet Automotive, ancien sous-traitant de Porsche, fabrique désormais des blindés pour Patria. Aux Pays-Bas, VDL NedCar, lâché par BMW, se tourne vers les drones. Rheinmetall a converti deux anciens sites d'équipementiers en usines de munitions. La France suit la même trajectoire, avec Renault comme fer de lance. En début d'année, le constructeur a signé avec Turgis Gaillard un contrat portant sur la production de drones dans ses usines de Cléon et du Mans, pour un montant pouvant atteindre un milliard d'euros sur dix ans. Un second partenariat, noué avec Thales, doit déboucher sur la munition téléopérée Toutatis, une autre série de drones et un véhicule tactique, le 4 Troop. En aval de la chaîne, la Fonderie de Bretagne, à Caudan (Morbihan), longtemps dépendante à 95 % de Renault et menacée de liquidation, doit produire, sous la houlette de son repreneur Europlasma, jusqu'à 250 000 corps d'obus par an.

Pourquoi l'automobile ? Parce qu'elle dispose d'atouts que l'industrie de défense, habituée à produire peu mais cher, ne possède pas : une maîtrise de la production en grande série à coûts maîtrisés, des fonderies, forges et ateliers d'usinage rapidement adaptables, des bureaux d'ingénierie capables de mobiliser en quelques mois des centaines d'ingénieurs, et des équipementiers déjà rompus aux technologies à double usage : capteurs, caméras thermiques, radars, électronique de puissance. S'y ajoutent des savoir-faire en construction légère et en motorisation, ainsi que des systèmes qualité éprouvés, calibrés depuis des décennies sur les cadences et les exigences de fiabilité de la production automobile. Cette proximité technologique permet des transferts rapides vers le blindage, la propulsion de véhicules militaires ou l'intégration de capteurs embarqués, sans repenser entièrement les chaînes existantes. C'est précisément ce mélange de flexibilité industrielle et de compétences techniques transposables qui manque aujourd'hui à un secteur de la défense habitué à des séries courtes et des coûts élevés. Reste, pour ces entreprises, à franchir l'étape des certifications exigées par la Direction générale de l'armement, processus long mais qui ouvre un marché régulé et durable.



Adobe ©

UNE FUITE EN AVANT ?

Cette bascule ne doit rien au hasard. Elle est d'abord la conséquence de choix industriels contestables. Les constructeurs européens ont misé pendant des années sur la montée en gamme et les gros SUV à forte marge, au détriment des petits véhicules abordables, tout en retardant leur transition vers l'électrique. Résultat : ils se sont fait dépasser par les constructeurs chinois, désormais dominants sur les batteries et les véhicules électriques bon marché. Selon AlixPartners, les usines automobiles européennes ne tournent plus qu'à 55 % de leurs capacités ; le rapport Draghi rappelait qu'une voiture coûte environ 30 % plus cher à produire en Europe qu'en Chine. C'est cette impasse industrielle, plus que le seul appel d'air budgétaire du réarmement européen, qui pousse aujourd'hui constructeurs et équipementiers vers la défense.

Pour FO, cette reconversion ne doit pas faire des salariés, une nouvelle fois, une variable d'ajustement : elle doit s'accompagner de garanties fermes sur l'emploi, la formation aux nouveaux savoir-faire et un dialogue social exigeant, faute de quoi la diversification restera une fuite en avant plutôt qu'une véritable stratégie industrielle. Les deux guerres mondiales ont donné aux constructeurs européens l'occasion de faire leurs preuves, notamment dans les chars avec les fameux Renault FT ou la gamme développée en Allemagne par Porsche. Reste à espérer néanmoins que l'histoire ne se répétera pas avec les mêmes conséquences.



HANDICAP AU TRAVAIL

FAVORISER L'ACCÈS ET LE MAINTIEN DANS L'EMPLOI

Harmonie mutuelle
GROUPE VYV
AVANÇONS collectif

Saviez-vous qu'1 personne sur 2 sera confrontée à une situation de handicap au cours de sa vie, de manière ponctuelle ou définitive ? C'est pourquoi l'emploi des travailleurs en situation de handicap représente un véritable enjeu pour les entreprises et la société.

Le handicap en quelques chiffres

12 millions de Français souffrent d'une incapacité, d'une limitation d'activité ou d'un handicap. 80 % des handicaps sont non visibles et 85 % des handicaps surviennent à l'âge adulte. 300 000 personnes en âge de travailler deviennent handicapées chaque année. À tout moment de la vie, chacun d'entre nous peut donc être confronté au handicap. Dans la réalité, le handicap est une notion large qui regroupe une diversité de situations dont les conséquences sur l'emploi peuvent être variables.

Cadre réglementaire pour les entreprises

Toutes les entreprises, quelle que soit leur taille, doivent déclarer mensuellement dans leur déclaration sociale nominative (DSN) le nombre d'emplois occupés par des travailleurs handicapés.

Les entreprises de 20 salariés et plus sont, quant à elles, tenues de respecter l'obligation d'emploi des travailleurs handicapés (OETH), à hauteur de 6 % de leur effectif moyen annuel. En cas de non-respect de l'OETH, elles doivent verser une contribution financière annuelle.

Pour répondre à cette obligation, les entreprises peuvent employer des salariés en situation de handicap, quel que soit le contrat de travail (CDI, CDD, intérim, stage…), sous-traiter auprès du secteur adapté, protégé ou indépendant (EA, ESAT, TIH) ou conclure un accord agréé de branche, de groupe ou d'entreprise prévoyant, entre autres, un plan d'embauche et un plan de maintien dans l'emploi des travailleurs handicapés.

Les entreprises d'au moins 250 salariés ont également l'obligation de désigner un référent handicap. Son rôle est d'orienter, d'informer et d'accompagner les personnes en situation de handicap.

La reconnaissance de la qualité de travailleur handicapé

Que le handicap soit visible ou invisible, il est utile de faire la démarche de reconnaissance de la qualité de travailleur handicapé (RQTH). La RQTH est une décision administrative qui permet de bénéficier d'un ensemble de mesures favorisant le maintien dans l'emploi ou l'accès à un nouvel emploi. Elle permet de bénéficier d'aides spécifiques, de mieux vivre au quotidien et de travailler dans les conditions qui conviennent selon le handicap (aménagements techniques et organisationnels du poste de travail, financement d'équipements adaptés…). C'est au salarié de faire connaître à son employeur, s'il le souhaite, sa RQTH.

Agir pour l'inclusion des personnes en situation de handicap

Les entreprises ont un rôle déterminant à jouer dans l'inclusion des personnes en situation de handicap. Elles ont la responsabilité de mettre en place des politiques et des pratiques favorisant l'égalité des opportunités, depuis le recrutement jusqu'à l'évolution de carrière. Cela passe par **l'adaptation des postes de travail, la sensibilisation aux enjeux du handicap et la mise en place d'un environnement accessible et inclusif**. En agissant ainsi, les entreprises ne se contentent pas de respecter leurs obligations légales, elles valorisent la diversité des talents, renforcent la cohésion et contribuent activement à construire une société plus équitable et solidaire.

Harmonie Mutuelle s'engage au quotidien pour une société plus inclusive dans laquelle chacun peut trouver sa place. Elle favorise l'inclusion des personnes en situation de handicap en proposant un accompagnement sur mesure aux entreprises, en récompensant des projets concernant la santé et le mieux-vivre des personnes en situation de handicap ou encore en soutenant le handisport. Son engagement se fait également en interne, les équipes d'Harmonie Mutuelle comptent 7,66 % de travailleurs en situation de handicap*. Un chiffre qui va au-delà de l'obligation légale fixée à 6 % et qui traduit sa position d'entreprise inclusive.

* Chiffre à avril 2025.

Sources : Agefiph, APF, Dares, Insee.

MUTUALITÉ MEMBRE DE LA FRANÇAISE

Harmonie Mutuelle, mutuelle soumise aux dispositions du livre II du Code de la mutualité, immatriculée au répertoire Sirene sous le numéro Siren 538 518 473. Numéro LEI 969500JLU5ZH89G4TD57. Dir Marketing Collectif Groupe VYV - © GettyImages - 11/2025.

LES BRÈVES

L'ACTU EN BREF

ÉGALITÉ FEMMES-HOMMES : LA FRANCE Y SERA DANS 40 ANS

Au rythme actuel, il faudra encore 120 ans pour atteindre la parité mondiale, tel est le constat du rapport 2026 du Forum économique mondial, qui se tenait à Davos (Suisse) en septembre. Ce 20ème rapport montre des progrès mais aussi une dynamique qui s'essouffle après vingt ans d'observation. 69,2 % de l'écart global est comblé, les pays nordiques restant en tête, Islande en haut du podium. Le monde du travail stagne particulièrement : moins de 30 % de femmes dirigeantes de premier niveau dans 62 économies, et l'IA aggrave les déséquilibres, les femmes étant sous-représentées à tous les niveaux du secteur. La France (22ème mondiale) fait figure de bon élève sur la durée, réduisant son écart de plus de 12 points depuis 2006. Elle pourrait atteindre la parité complète en 40 ans. Les résultats sont bons côté instruction et conseils d'administration (46,9 % de femmes, effet de la loi Copé-Zimmermann). Mais sur l'égalité salariale, le pays occupe un médiocre 95ème rang mondial. Et seulement 2,54 années avec une femme à Matignon en cinquante ans. Dommage que le rapport ne prenne pas en compte les effectifs syndicaux, loin d'être en retard sur le sujet…





TOYOTA ACCÉLÈRE SUR LA ROBOTISATION

Le constructeur nippon prévoit de déployer 400 000 robots conçus en interne, dont des humanoïdes comme ELEY, dans ses usines et celles de ses filiales, pour un coût estimé de 6,4 milliards de dollars par an dès 2028. Le groupe expérimente déjà des robots bipèdes au Canada, appelés à travailler aux côtés des salariés en usine. Aucune info n'a fuité concernant le site d'Onnaing (Nord), mais FO Métaux suivra ce dossier de près, pour s'assurer que les automates n'ont pas vocation à remplacer les salariés…

FRICHES : DU FONCIER POUR RÉINDUSTRIALISER

Régulièrement pointées comme un des chaînons manquants de la réindustrialisation, les friches sont au centre de la dernière publication du Cerema (centre d'étude rattaché aux ministères de la Transition écologique et de l'Aménagement du territoire) : il en a recensé 61 000 hectares dans l'Hexagone. Sur les terrains sans projet, 35 % seraient convertibles en activité industrielle, dont 2 000 au potentiel particulièrement prometteur. De quoi nourrir le débat récurrent sur le foncier, alors qu'existe un risque de pénurie de terrains d'ici 2030. Mais la disponibilité ne suffit pas : deux tiers des friches font moins de 0,5 hectare, et 58 % se prêtent davantage à l'habitat qu'à l'industrie. Terrains mal situés, mal raccordés ou mal dimensionnés : selon le Cerema, le problème est aujourd'hui plus qualitatif que quantitatif. Le chantier de conversion reste donc largement à mener.



CANICULE 2026 : LA RÉSILIENCE DU NUCLÉAIRE

Selon RTE, le caniculaire été 2026 n'a pas menacé l'approvisionnement électrique français, malgré une hausse de consommation de 4 à 5 % liée à la climatisation. Le parc nucléaire a pourtant connu des indisponibilités climatiques exceptionnelles : jusqu'à 13,4 GW arrêtés simultanément le 17 août, pour cause d'eau de refroidissement trop chaude ou d'invasion de méduses. Un phénomène qui pourrait se reproduire, alors qu'EDF ne fait que débuter ses travaux d'adaptation. En attendant une véritable électrification des usages, le parc a toutefois conservé un haut niveau de disponibilité. EDF a ainsi produit davantage sur les huit premiers mois de 2026 qu'en 2025, tout en continuant à exporter massivement.



VINCENT CHARLET
Délégué général
de La Fabrique
de l'Industrie

DR

INTERVIEW

« Le débat sur l'industrie se fait sur un état des lieux incorrect »

La France se réindustrialise-t-elle ou la part de l'industrie dans l'Hexagone poursuit-elle son déclin ? Si la réindustrialisation figure plus que jamais au premier plan des agendas politiques, bâtir des réponses impose peut-être de poser les questions autrement. Echo Métaux a échangé avec Vincent Charlet, délégué général de La Fabrique de l'Industrie, sur la problématique.

Le quinquennat qui s'achève marque la fin d'une décennie qui a donné une place centrale à la réindustrialisation et appelle un bilan. Les discours sur la reconquête industrielle traduisent-ils une réalité, ou les annonces sur les créations d'emplois et les ouvertures d'usines tiennent-elles davantage du symbole ?

Une première réponse passe par une approche au sens strict, arithmétique. La désindustrialisation ne date pas d'hier mais constitue un phénomène continu qui prend racine dans les années 1970 et ses chocs pétroliers. Concrètement, la part de l'industrie manufacturière dans le PIB et dans l'emploi a alors entamé sa dégringolade. Réindustrialiser, ce serait accroître à nouveau son poids dans ces deux domaines. Ce n'est jamais advenu. Au mieux, dans la période récente –après la crise des subprimes et les Etats généraux de l'industrie, jusqu'à la sortie de la crise du Covid–, cette part a été maintenue, notre pays étant parvenu, pour la première fois depuis des décennies, à des créations nettes d'emplois industriels. Cela n'a néanmoins pas suffi pour que l'on puisse parler de réindustrialisation.

Ce constat factuel peut paraître sévère. Je pense surtout qu'il appelle plusieurs remarques. D'abord, il faut sortir de ce travers qui consiste à ne regarder l'affaire qu'à travers un prisme tricolore, car c'est une problématique à laquelle font face l'ensemble des pays de l'OCDE depuis la fin des années 1970, exception faite de la Corée du Sud et de l'Allemagne. D'autre part, l'embellie et le plateau qui caractérisent la sortie de crise financière dans l'emploi industriel ne sont pas une exception française mais caractérisent un grand nombre de nos voisins de l'Union européenne. Il ne faut pas confondre le niveau et la tendance ; malheureusement, c'est un piège dans lequel presque tout le monde tombe. Il est exact que la France fait partie des pays les plus désindustrialisés au monde, mais erroné de dire que la désindustrialisation a été plus rapide pour notre pays que pour les autres. Tout le monde dévisse sur une longue période, et à un rythme similaire. En 1973, nous étions déjà dans le bas du tableau. Nous y sommes toujours. Les autres sont tombés en même temps que nous. De plus haut. Ils se retrouvent donc encore, en 2026, logiquement, à nous surplomber. Il faut donc garder à l'esprit que les explications –et les remèdes– à la désindustrialisation n'ont que très peu à voir avec nos frontières hexagonales, et qu'il faut voir plus loin que la seule « usine France ».

Autre aspect trop souvent négligé : tous les indicateurs à partir desquels nous réfléchissons sont calculés par l'INSEE et les bureaux statistiques nationaux, et bâtis pour pouvoir être comparés entre eux. Non seulement ce qu'on appelle industrie aux Etats-Unis, en France ou au Sri Lanka doit pouvoir être comparé, mais ce périmètre doit aussi rester proche de celui d'il y a deux ou trois décennies, afin que les séries longues gardent un sens. La conséquence, c'est que les catégories statistiques ont très peu évolué, contrairement à une industrie à laquelle elles ne correspondent plus qu'assez imparfaitement. Nous regardons donc un tableau tout sauf fidèle de la situation.

Mais oublions un instant ce tableau et regardons de plus près l'industrie, ainsi que les raisons pour lesquelles son renforcement importe. A La Fabrique de l'Industrie, notre approche considère une économie à deux hémisphères : l'un productif, l'autre dit résidentiel. Les entreprises et secteurs de la sphère productive sont aux prises avec la concurrence internationale, soumises à une forte pression pour toujours plus de gains de productivité. C'est là que se crée la richesse. Le résidentiel affronte de son côté une concurrence qui peut être féroce (dans le commerce par exemple) mais qui se joue à échelle locale ; cela regroupe la plupart des services à la population. C'est lui qui génère l'essentiel des emplois. L'industrie, à l'évidence, entre dans la catégorie productive, qui comprend aussi la recherche et développement, la conception de logiciels… L'industrie véritable, étendue, incorpore donc l'ensemble des activités manufacturières ainsi qu'une partie du tertiaire, le tout inséré dans un environnement mondial tendu. Les statistiques ne rendent pas compte de cette réalité, et le débat autour de l'industrie se fait sur la base d'un état des lieux incorrect. Nous discutons de l'état de santé du patient sans même connaître ses constantes.

Pourquoi n'actualise-t-on pas les indicateurs, ou ne conçoit-on pas des modèles plus justes, plus complets, plus fiables, plus pertinents ?

C'est la possibilité de faire des comparaisons qui a présidé à la création des modèles statistiques, et ce sont aujourd'hui des raisons institutionnelles et politiques qui expliquent le caractère central du calcul d'un PIB toujours pris comme valeur de référence, même s'il n'est pas exempt de faiblesses. Pour mieux prendre la mesure de la situation de notre économie productive, il faudrait commencer par concevoir un périmètre de l'industrie étendue, pour mieux cerner sa place dans l'emploi et la richesse nationale. C'est un indicateur à construire, et ce n'est pas le seul. Il faut aussi regarder de plus près la balance des biens et services. La France est en déficit sur les biens, sans que les services ne suffisent à compenser, là où l'Allemagne, par exemple, est plutôt bénéficiaire. Sur ce plan-là, c'est clair, l'économie française n'est pas en grande forme… Cela dit, nos voisins outre-Rhin sont aujourd'hui dépendants de leur premier client, la Chine, et dans l'impossibilité de prendre des mesures qui lui déplairaient, alors qu'ils doivent dans le même temps regarder leur poule aux œufs d'or, l'automobile, se faire dévorer vivante par l'Empire du Milieu. Les excès, positifs ou négatifs, présentent toujours des désavantages ; mieux vaut chercher un équilibre, gage mésestimé de pérennité. La situation française en offre une autre illustration. Bien qu'excédentaires en services, nous n'avons jamais retrouvé notre compétitivité à l'export, ce qui n'a pas permis d'éponger les pertes sur les biens. Il faut ensuite regarder les gains de productivité, dont le niveau indique notre éventuel décrochage par rapport aux autres pays. C'est le principal moteur économique, celui qui tire la croissance. Après le Covid, la France s'est retrouvée dans une position un peu plus défavorable que de nombreux pays

Nous discutons de l'état de santé du patient sans même connaître ses constantes

et, même si elle s'est depuis rétablie, trop d'années ont été perdues. Cette situation justifie de prendre à bras-le-corps tous les sujets qui sont le ferment de la puissance industrielle et économique, comme l'innovation, l'investissement dans la recherche publique, la compétitivité… Nous avons aussi du retard en matière de formation et de compétences, le dernier classement PISA en offrant une nouvelle illustration. Et il n'est même pas sûr qu'en comblant ce retard, notamment dans les sciences, cela suffirait à une véritable réindustrialisation du pays.

Depuis les États généraux de l'Industrie, en 2009, les plans et dispositifs de réindustrialisation ou de soutien à l'industrie se sont succédé avec régularité, jusqu'à une nouvelle feuille de route en avril dernier visant 600 000 embauches durables dans l'industrie, avec un volet régional pour France 2030. Malgré tous ces efforts, comment expliquer que le succès se fasse toujours attendre ?

On peut aussi regarder la question sous un autre angle et se demander où en serait notre pays sans ces plans. N'oublions pas que nous nous battons contre des évolutions sociétales et économiques colossales, en utilisant de surcroît un thermomètre imparfait, qui ne donne qu'une idée imprécise de l'état du malade… Peut-être est-il aujourd'hui en meilleure forme qu'hier, sans que nous le voyions ? Le rapport Gallois a marqué, en 2012, le début de la mobilisation politique autour de l'industrie. C'est un fait. Lors de la survenue du Covid, les plans d'urgence dégainés par les pouvoirs publics ont sauvé notre économie. C'est un autre fait. Certes, il en reste un passif, des entreprises endettées et des marges de manœuvre amoindries, mais nous sommes toujours là et on oublie trop souvent de s'en féliciter !

Il faut aussi considérer les changements dans les justifications politiques et géopolitiques données à l'industrie. Si le mot clé « industrie » n'a pas bougé, tout le reste, si. Avant la crise des subprimes, la France entendait miser sur une économie de la connaissance, jugeant que les emplois industriels peu qua-

Dans notre pays, il semble qu'il y ait un rouage manquant

lifiés quittaient le territoire pour ne jamais y revenir, et que maintenir ou accroître notre niveau passait par la conquête de nouveaux domaines, comme les emplois à forte valeur ajoutée. L'objectif n'a pas été tenu, torpillé entre autres par la crise financière. Nous avons alors changé de récit pour tout miser sur la compétitivité, avec le rapport Gallois, le CICE… Puis le Covid a renversé la table, avec une priorité depuis donnée à la souveraineté économique et industrielle. Une fois de plus, au passage, sans indicateurs… Vient s'ajouter maintenant une remise en cause de la « mondialisation heureuse » et du libre-échange, qui consolide cette logique. A chaque nouvelle péripétie, nous avons assisté à un nouvel arbitrage politique et économique. Certes, on continue à parler d'industrie et à considérer qu'il en faut plus, mais en changeant à chaque fois d'objectif et de méthode.

Où est le temps long dont a besoin l'industrie pour forger le socle de sa puissance et de sa durabilité, dans ce mode d'analyse et de décision ?

Un problème de fond se situe dans l'incapacité de la France et de l'Europe à effectuer des prises de position structurantes en matière de politique industrielle. L'Asie, et la Chine en particulier, ont su faire preuve de cohérence et de constance, offrant à leurs industries la stabilité dont elles avaient besoin pour s'épanouir. On peut parler d'une intention nationale qui fait avancer public et privé de concert vers un même objectif. C'est ainsi que les Chinois ont bâti une industrie des terres rares sur trois décennies, qui a posé les bases de leur actuelle domination sur le marché du véhicule électrique. Les Etats-Unis fonctionnent sur un autre modèle, avec une capacité de réaction rapide et massive qui leur a permis de s'imposer sur de nombreux secteurs, notamment la tech. Mais ils changent aussi d'avis régulièrement, et parfois radicalement, ce qui fragilise leur position. Au milieu, nous avons la France et l'Europe, avec des plans, des rapports de haut niveau, des objectifs et des stratégies. Mais peu de passage à l'acte. Dans notre pays, sur notre continent, il semble qu'il y ait un rouage manquant. Il existe une certaine nostalgie des réalisations gaullo-pompidoliennes, qui oublie qu'à chaque décision correspondait un organisme public dédié pour la mettre en œuvre, comme l'ONERA, le CNES… Le continuum d'une politique publique repose sur trois phases : orientation, programmation, exécution. Il ne suffit pas que la puissance publique fixe un objectif de long terme ; il faut aussi disposer des outils adaptés pour en faire une réalité, en l'occurrence des organismes capables de transformer l'objectif en programmes de recherche, puis en réalisations concrètes. La programmation fait trop souvent figure de chaînon manquant dans notre pays, par exemple sur la transition verte, ce qui explique en partie que le dossier patine. A contrario, l'affaire paraît mieux engagée sur le renouvellement du parc nucléaire, avec l'atout du CEA…

Les succès ou les échecs semblent être moins ceux de l'industrie en tant que grand domaine économique que ceux de secteurs particuliers. L'industrie souffre-t-elle d'un manque de vision d'ensemble, ou gagnerait-elle à raisonner davantage en termes de filières ?

On ne peut pas vraiment parler d'un problème de cloisonnement, d'autant que certaines problématiques, comme la compétitivité ou l'attractivité, sont transversales. Mais l'existence de filières en tant qu'outils est à classer parmi les atouts. Quand elles sont bien utilisées, et qu'elles n'ont pas pour seule vocation de servir de bornes de délimitation mais plutôt de donner un effet d'entraînement à un secteur, elles sont efficaces. Nous l'avons montré dans nos dernières études sur le luxe et la défense, deux secteurs remarquables à l'export, portés par une culture commune et un intérêt collectif qui profite à tous. Ici, une véritable dynamique de filière est à l'œuvre, et bien d'autres secteurs sont concernés. Les organisations syndicales peuvent apporter une expertise, un regard complémentaire et des propositions solides dans le cadre de ces filières, où elles sont très actives et reconnues.

La notion de filière est également intéressante pour observer deux pays qui constituent des exceptions : l'Allemagne et la Corée du Sud. La première avait l'automobile, la seconde l'électronique, deux filières ayant à elles seules la capacité de défier les statistiques en étant si compétitives qu'elles parvenaient à compenser le mouvement de fond de désindustrialisation sur tout le reste de l'industrie : c'est pour cela qu'on a vu ces deux pays maintenir voire augmenter la part de l'industrie dans l'économie et l'emploi. Mais sans ces secteurs d'exception, ces deux pays s'avèrent similaires à la France et au reste de l'Europe. Le mythe du « miracle allemand » en prend un coup ! Quand l'industrie monte ou descend, cela peut être pour des raisons transverses (comme en France et presque partout ailleurs), mais parfois aussi du fait d'un seul secteur (comme en Allemagne et en Corée). Si nous voulons retrouver une base industrielle forte, il faut trouver et protéger notre pépite, celle qui aura la capacité de tirer tout l'écosystème industriel vers le haut. Le niveau de la filière est le meilleur pour cela. Pour les syndicats, elles resteront un lieu incontournable pour continuer à faire partie des acteurs de l'aventure.

MSAÉ : PARTENAIRE **PRÉVENTION SANTÉ** ET **BIEN-ÊTRE** DES SALARIÉS DE **L'AÉRONAUTIQUE, ESPACE** ET **DÉFENSE**



Mutuelle Solidarité Aéronautique
Tout commence par la prévention

msae.fr

MSAé / Mutuelle Solidarité Aéronautique, 5 rue Paul Barruel 75740 Paris cedex 15.
Mutuelle régie par le code de la Mutualité livre III.

MSAé

LE PORTRAIT

GUILLAUME TROCCAZ
« L'INDIGNATION POUR FAIRE BOUGER LES LIGNES »

Électricien en bureau d'études chez Alstom, Guillaume Troccaz, 33 ans, vise la représentativité pour sa section syndicale en 2027. Adhérent FO depuis 2020 et RSS du site de Villeurbanne, il porte avec son équipe une ambition claire : faire grandir la jeune section syndicale et lui donner enfin le poids qu'elle mérite.



DR

En tout indigné sommeille un syndicaliste qui s'ignore. Guillaume Troccaz, lui, s'est réveillé lors de la présidentielle de 2012, point d'orgue d'un cheminement personnel qui l'a amené à placer sa conscience sociale au premier plan. Elle devient un engagement, qui trouve à s'épanouir dans le champ syndical, alors qu'il fait ses premiers pas comme électricien en bureau d'études dans l'industrie. Néophyte, Guillaume passe au crible les organisations syndicales sur Internet. L'indépendance politique revendiquée par FO fait la différence et emporte son adhésion, effectuée en ligne. « On ne peut pas défendre les salariés efficacement si on accepte les limites que pose forcément l'affiliation à un parti politique, considère-t-il. Les sujets que nous traitons sont certes politiques, pas nos analyses ni nos actions. Et ça change tout. » Une fois encarté, le soutien au mouvement syndical se fait d'abord de loin : impossible de monter une équipe FO dans sa petite entreprise, et surtout, c'est encore trop tôt pour lui.

L'arrivée chez Alstom Villeurbanne, en 2019, le propulse dans une autre dimension industrielle et syndicale. Sur ce grand site de 1 500 salariés –aux deux tiers des cadres– qui produit des cartes électroniques pour le matériel roulant, des militants FO sont là, les perspectives d'action se précisent. « Sur le terrain Alstom, je me retrouvais d'un coup avec plus à faire, et potentiellement les moyens pour y parvenir», se rappelle-t-il. La concrétisation intervient suite à une opération de tractage mené par le secrétaire fédéral Eric Keller et Charles Menet, figure FO francilienne d'Alstom, qui visitent ensuite les bureaux à la recherche de sympathisants. Le courant passe et la section syndicale voit le jour peu après, en 2020. L'engagement monte d'un cran. Guillaume sera un temps secrétaire de la section avant de passer la main et de devenir RSS.

L'apprentissage se fait graduellement. « N'étant pas des militants aguerris, se souvient-il, nous avons tâtonné, avec beaucoup d'idées et d'envie, mais seulement quelques heures mensuelles de délégation. » Ce premier mandat trempe les volontés ; c'est une équipe plus petite, mais soudée comme jamais, qui sort des premières élections professionnelles. Pour gagner en efficacité, les militants s'appuient sur la formation syndicale, « indispensable pour une équipe qui veut grandir, mais aussi pour créer l'entraide et la cohésion sans laquelle l'union des volontés ne débouche sur rien. » La section se rapproche de la coordination Alstom, et Guillaume s'intègre au groupe de travail communication, qui irrigue tous les sites du géant du ferroviaire et les réseaux sociaux. Une expérience dont il compte faire profiter son équipe pour les élections de la mi-2027, où les Lyonnais entendent conquérir leur représentativité.

Pour y parvenir, ils ont sorti l'artillerie lourde sur la communication, multiplient les contacts malgré un environnement de bureaux et des cadres parfois réticents au syndicalisme, et tentent de convaincre les salariés de s'engager avec FO. Les premiers retours sont aussi positifs qu'encourageants : le choix de thèmes de campagne ciblés et le guide social distribué sur les accords d'entreprise et les rémunérations font un carton, donnant épaisseur, visibilité et crédibilité à l'équipe FO.

Et après ? Avec les 10 %, cela permettra de « passer la seconde », siéger au CSE, avoir plus d'informations, de moyens et de visibilité. **« En créant une dynamique positive, on pose les conditions des succès futurs. Nous allons obtenir la confiance des salariés, puis tout faire pour continuer de la mériter au quotidien. » Sans perdre de vue ce qui fait avancer le militant : une indignation chaque jour renouvelée, « mais qui reste saine si on sait s'en servir pour faire bouger les lignes. »**

USM DE MIDI-PYRÉNÉES : LE SYNDICALISME GRAND FORMAT

Les métallos FO des départements de Midi-Pyrénées se sont retrouvés le 11 septembre à Toulouse pour l'assemblée générale de leur USM. Autour de leur secrétaire Brice Donini et de Gérard Ciannarella, secrétaire fédéral, sept secrétaires généraux d'Unions Départementales étaient présents, illustrant l'importance de cette structure. Depuis plus de 14 ans, ses équipes œuvrent au développement de l'organisation et affichent près de 43 % de représentativité, avec la création de plusieurs dizaines de sections syndicales.

Brice Donini a d'abord rendu hommage à l'engagement des militants : « Si nous sommes encore et toujours sur la première marche au niveau de notre région, c'est bien le fruit du travail de terrain de toutes les équipes, dans la défense des intérêts de notre industrie, de nos emplois, de notre syndicat, et surtout des salariés que nous représentons. » Douze intervenants issus des syndicats FO de la région se sont ensuite succédé à la tribune, témoignant du dynamisme de l'USM. Le travail de développement a porté ses fruits avec neuf nouvelles sections syndicales créées cette année, notamment chez Aviacomp Sogéclair, Aumovio ou Safran Power Units. Chez Arcys, les élections professionnelles de début septembre ont vu FO recueillir plus de 87 % des voix sur des effectifs majoritairement cadres. Mais Brice Donini a alerté sur des perspectives préoccupantes : hausse des prix, croissance en berne et emploi maussade menacent le pouvoir d'achat des salariés.

UNE INDUSTRIE QUI SE BAT

Le secrétaire de l'USM a salué le rôle moteur de l'aéronautique et du spatial, secteur qui concentre en Midi-Pyrénées plus de 30 % des emplois nationaux de la filière, soit plus de 85 000 salariés, et qui contribue à la réindustrialisation et à la souveraineté nationale. Il a toutefois pointé les difficultés économiques que rencontrent plusieurs entreprises métallurgiques de la région, entraînant PSE, ruptures conventionnelles collectives, voire fermetures d'usines. Brice Donini a appelé à créer des leviers nationaux face au dérèglement du commerce international, pour limiter les dépendances stratégiques et technologiques tout en intégrant l'enjeu climatique. L'ambition ? Rendre à l'industrie sa place, au centre de l'économie. Ce qui suppose aussi de rendre son lustre et son attractivité à ses métiers. En 2026, les entreprises peinent toujours à recruter de la main-d'œuvre qualifiée. FO Métaux participe ainsi à un travail sur l'attractivité de la branche via la formation (CQPM), les évolutions de métiers (CPREFP) et des dispositifs comme « passerelle industrie ».

DES SALARIÉS EN SOUFFRANCE

Concernant la situation des salariés, Brice Donini s'est indigné : « Derrière ces chiffres que l'on nous sert, ce sont des familles avec des craintes, de la souffrance et de la colère, surtout quand un salarié doit choisir entre payer son loyer ou pouvoir nourrir dignement sa famille. » Il a mis en avant les résultats obtenus sur la valeur du point (+3,5 % en 2025, +1,65 % en 2026), soulignant que « seule la syndicalisation, le développement et les implantations syndicales nous permettent de négocier avec force. » Il n'a pas caché craindre une intensification des mouvements sociaux et une instabilité politique accrue.

UNE FÉDÉRATION CONCERNÉE

Gérard Ciannarella a conclu en saluant « la plus grande USM de notre Fédération », rappelant que ces structures de terrain sont la colonne vertébrale de l'organisation, en cohérence avec le plan AGIR. Il a annoncé un rendez-vous le 10 novembre à Paris pour la journée des USM, ainsi qu'une journée « Industrie » organisée le 8 octobre par la Confédération, en présence du ministre délégué à l'Industrie : « C'est la preuve que FO est prise au sérieux, et que nous prenons la question au sérieux. » Il a, enfin, évoqué le calendrier chargé de FO Métaux, avec l'ouverture du cycle des séminaires de branche les 28 et 29 octobre à Ecully.



DR

SCANNEZ ICI
Retrouvez la version longue sur notre site

__Être assureur d'intérêt général__ c'est répondre aux besoins et contraintes de chacun de nos clients, en construisant, ensemble, une protection qui leur ressemble.

KLESIA s'engage pour la société en apportant des solutions de prévention d'assurance de personnes et de services simples, innovantes, solidaires et durables adaptées à vos besoins et à ceux de vos proches, tout au long de la vie. Au-delà de notre métier initial, nous agissons pour les plus fragiles, œuvrons pour le mieux vieillir et contribuons à rendre la santé accessible à tous.

KLESIA s'engage à vous assurer un avenir serein et contribue à la qualité de vie pour tous.

KLESIA
Assureur d'intérêt général

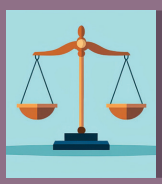
VOS DROITS

FAUTE INEXCUSABLE ET MALADIES PROFESSIONNELLES : LE RETOUR DE LA CHARGE DE LA PREUVE SUR LA VICTIME

PAR UN ARRÊT DU 25 JUIN 2026 (N° 2322.278, PUBLIÉ AU BULLETIN), la deuxième chambre civile de la Cour de cassation opère un revirement majeur : il appartient désormais à la victime, ou à ses ayants droit, de prouver son exposition au risque au sein de l'entreprise mise en cause. Cette décision met fin à la solution de 2017 qui faisait peser sur l'employeur la charge de prouver que la maladie n'était pas imputable à son entreprise, notamment dans les contentieux amiante.

I. LE NOUVEAU RÉGIME DE LA CHARGE DE LA PREUVE

A. Retour au droit commun de la preuve (art. 1353 C. civ.)
Jusqu'alors, lorsque la maladie était reconnue comme professionnelle et que le salarié avait été exposé dans plusieurs entreprises, il incombait à l'employeur poursuivi de prouver le contraire. La Cour abandonne cette construction et fonde sa solution sur l'article 1353 du Code civil : « celui qui réclame l'exécution d'une obligation doit en rapporter la preuve ».



Il appartient donc au demandeur d'établir que la maladie trouve l'une de ses causes nécessaires dans l'exposition au risque au sein de l'entreprise poursuivie.

B. Contrôle renforcé du juge sur l'exposition
La Cour précise qu'il revient au juge de vérifier lui-même :
> le caractère professionnel de la maladie ;
> la réalité de l'exposition au risque chez l'employeur poursuivi.

La décision de prise en charge de la caisse ne crée aucune présomption d'exposition chez un employeur déterminé. La simple reconnaissance d'une maladie professionnelle par la CPAM ne suffit plus à établir l'exposition chez l'employeur mis en cause.

C. Possibilité maintenue d'agir contre un employeur parmi d'autres
L'arrêt ne remet pas en cause la possibilité d'agir contre un seul employeur en cas d'expositions pluriemployeurs.

II. CONSÉQUENCES PRATIQUES POUR LE CONTENTIEUX

A. Reconstitution fine du parcours professionnel indispensable
La victime devra :
> reconstituer précisément son parcours professionnel dès le début de l'exposition ;
> rassembler des éléments probants : attestations d'anciens collègues, fiches de poste, DUERP, rapports du CSE, consignes de sécurité, mesures d'empoussièrement, etc.
L'absence de tels éléments expose à un débouté, même lorsque la maladie est incontestablement professionnelle.

B. Risque accru de débouté dans les dossiers historiques
Les dossiers amiante, silice, solvants, etc. sont particulièrement concernés :
> entreprises disparues, fusionnées, ou ayant externalisé les activités à risque ;
> preuves documentaires partielles ou inexistantes ;
> témoins directs décédés ou injoignables.

Sans exposition clairement établie chez l'employeur poursuivi, la faute inexcusable ne pourra plus être retenue sur le seul fondement de la reconnaissance de la maladie.

Pour les maladies hors tableau, la charge de la preuve reposait déjà intégralement sur l'assuré (lien direct et essentiel avec le travail habituel).

III. AUTRES ENSEIGNEMENTS

A. Autonomie de la date de consolidation et du DFP (Cass. 2e civ., 3 septembre 2026)
La date de consolidation et le déficit fonctionnel permanent (DFP) retenus en faute inexcusable ne sont plus liés aux décisions administratives de la caisse.

Les juridictions du pôle social retrouvent la plénitude de leur office :
> le salarié peut produire des certificats médicaux démontrant que son état n'était pas stabilisé à la date administrative ;
> la charge de la preuve d'un état pathologique antérieur préexistant incombe exclusivement à l'employeur.

La contestation de l'imputabilité des lésions consécutives à l'accident demeure soumise à la preuve contraire stricte administrée par l'employeur.

B. Action récursoire de la caisse : la notification du taux reste déterminante
L'action récursoire de la caisse contre l'employeur, après reconnaissance de faute inexcusable, est bornée par le taux d'incapacité permanente partielle notifié à l'employeur.

La caisse ne peut exercer son recours que sur la base du taux personnellement notifié, et non sur un taux révisé ultérieurement non porté à sa connaissance.

CHIFFRES...

Tous les mois, FO Métaux vous propose les chiffres clés, ainsi qu'un peu de culture, syndicale bien sûr, autour d'un mot chargé d'histoire et que les métallos connaissent bien.



C'est le niveau que pourrait atteindre, en fin d'année, l'inflation sur 12 mois, selon la dernière note de conjoncture de l'INSEE, parue en septembre. Energie, alimentation, carburant... Les dépenses des salariés explosent et pour les prochaines négociations salariales, FO, l'organisation de la fiche de paie, mettra comme toujours un soin particulier à défendre le pouvoir d'achat. Les métallos FO seront d'autant plus exigeants que l'an dernier, selon une étude du cabinet Marsh, les NAO avaient débouché sur la plus faible hausse du budget médian d'augmentation des salaires depuis quatre ans, à 2 %. Il faudra suivre l'inflation, a minima, et même aller au-delà en faisant augmenter le salaire de base plutôt que de recourir à des primes non pérennes, mais aussi poursuivre la compensation des écarts salariaux entre hommes et femmes. Surtout, pour FO, il sera impératif de retrouver, via ces augmentations, un écart significatif avec le Smic et éviter un tassement de la grille des salaires minima de sa branche.

CHIFFRES CLÉS

SMIC HORAIRE BRUT
12,31 EUROS

SMIC MENSUEL BRUT
1 867,02 EUROS

CHÔMEURS
3 323 000 (CATÉGORIE A, PUBLIÉS LE 28 JUILLET)

INDICE DE RÉFÉRENCE DES LOYERS
148,37 (AU 2EME TRIMESTRE 2026)

TAUX D'INTÉRÊT (25 SEPTEMBRE)
2,44 % AU JOUR LE JOUR

PLAFOND DE LA SÉCURITÉ SOCIALE
4 005 EUROS PAR MOIS (POUR L'ANNÉE 2026 : 48 060 EUROS)

COÛT DE LA VIE
+0,7 % EN AOÛT (+0,7 % HORS TABAC)
+2,4 % EN GLISSEMENT SUR LES 12 DERNIERS MOIS
(+2,3 % HORS TABAC).



Même s'il existe des concessions dans d'autres activités commerciales, celles de l'automobile viennent d'abord à l'esprit ; qui prend rendez-vous chez son *concessionnaire* se dispensera même d'en préciser la nature. Dans cette acception, il s'agit d'une entreprise qui vend, en général exclusivement, les produits d'une autre.

Introduit en français en 1268, le mot vient du verbe latin *concedere*, formé de *con-*, préfixe renvoyant ici à l'idée d'accompagnement, et *cedere* (aller, marcher, se retirer). À l'origine en effet, il signifiait « s'effacer pour laisser passer quelqu'un » et de là, au sens figuré, « accorder, consentir ou abandonner un droit ».

Ce qui pourrait laisser penser à un cadeau, mais en ce bas monde rien n'est gratuit : l'exploitant qui bénéficie d'une concession minière (ou d'un bord de mer pour y installer une plage privée...) verse une rente au propriétaire. C'est pourquoi le mot s'est spécialisé dans le domaine juridique et administratif pour désigner l'octroi d'un droit ou d'un terrain par une autorité, là encore contre rétribution. Même au cimetière, la concession (parfois à perpétuité) se monnaye.

C'est en revenant plus ou moins au sens originel que le langage courant évoque l'abandon d'une exigence lors d'une discussion. Le militant syndical attend bien de l'employeur qu'il fasse des *concessions*, et lui-même, en évitant de le faire trop sentir, se tient prêt à en faire. Toute la pratique contractuelle tient dans ces négociations, qui reposent d'abord sur un rapport de forces.

COMPLÉTEZ VOTRE FORMATION D'ÉLUS CSE

Santé, Sécurité

CSE

Communication



apsac FORMATION

Optez pour une épargne éthique et performante !

Une offre pensée pour vous :
des performances durables, un cadre fiscal attractif et des outils simples pour vous accompagner à chaque étape.

Contactez-nous :

relations-exterieures@malakoffhumanis.com

malakoff humanis

SANTÉ - PRÉVOYANCE - RETRAITE ÉPARGNE