

INTRODUCTION

01

VISER L'EXCELLENCE



02

SOMMAIRE

04	01-INTRODUCTION
04	Le mot du président
06	Nexter en 2012
08	Produits & Services
10	02-AGILE & RÉACTIF
10	Soutien clients
12	Innovation
14	Le futur
18	Export
20	Implantations
22	Outil industriel
24	Collaborateurs
26	Analyse financière
28	03-GOUVERNANCE
30	04-FILIALES

En 2012,

dans un monde multipolaire en constante mutation, le Groupe Nexter consolide sa position d'acteur global de référence dans le domaine de la défense terrestre. Agile et réactif, Nexter s'adapte à un marché très concurrentiel et exigeant.

C'est le résultat d'une politique d'innovation fondée autant sur un élargissement de la gamme de produits et services, que sur un approfondissement des systèmes existants via l'incorporation de technologies différenciantes.

C'est le fruit d'un effort collectif de progrès et de compétitivité des femmes et des hommes de Nexter rassemblés autour de son projet de développement au service des clients.



UN ACTEUR MONDIAL AGILE & RÉACTIF

Le mot du président

04

Dans un environnement européen extrêmement contraint financièrement et face à une concurrence mondiale agressive, le Groupe Nexter confirme la tendance des sept dernières années. Elle témoigne d'un groupe en bonne santé dont le cœur de métier est centré autour des systèmes d'armes intégrés, tout en gardant en propre les compétences d'études et de production des composants, plateformes et armements qui lui sont essentiels pour la performance de ses systèmes, et en élargissant son périmètre aux Systèmes de Systèmes, au soutien de ceux-ci et aux services pour les forces.

C'est ainsi que Nexter contribue directement à la souveraineté en maîtrisant les compétences et moyens de conception, de production et de soutien qui sont la clef de la sécurité d'approvisionnement et de soutien dans la durée.

Conscient que dans un marché toujours plus ouvert et compétitif, l'enjeu technologique reste un facteur différenciant, Nexter maintient ses compétences pour assurer dans la durée la maîtrise technique des équipements de haute technologie, traiter leurs obsolescences et les maintenir en condition opérationnelle. Le groupe développe également de réelles synergies avec l'export pour réduire les coûts des programmes.

Il n'hésite pas non plus à saisir toute opportunité de créer des synergies industrielles compétitives au travers d'accords porteurs de succès. Ce sont enfin les efforts de rationalisation et d'optimisation de l'outil d'études et de production qui permettent de mettre en œuvre une réduction des coûts de revient des produits et services.

Dans le domaine de l'export, Nexter a doublé le nombre d'offres, démontrant ainsi son attractivité. Les résultats significatifs, obtenus en 2012 en Asie et au Moyen Orient, confirment que la complétude et l'ajustement des offres aux besoins des clients restent des atouts forts pour gagner à l'international.

En France, Nexter s'adapte en permanence à ces nouvelles exigences, pour satisfaire les attentes de ses clients par la maîtrise du coût de possession, dont le niveau s'apprécie en regard de la capacité procurée et de la disponibilité opérationnelle atteinte.

La réactivité de l'entreprise pour fournir des solutions clefs en main illustre cette volonté d'aboutir à des solutions bas coût et efficaces. C'est également la recherche de conceptions modulaires des matériels, qui supposent un développement incrémental et une configuration adaptée à l'emploi, tout en supprimant les surcoûts

potentiels des programmes ; les travaux d'architecture SCORPION vont dans ce sens.

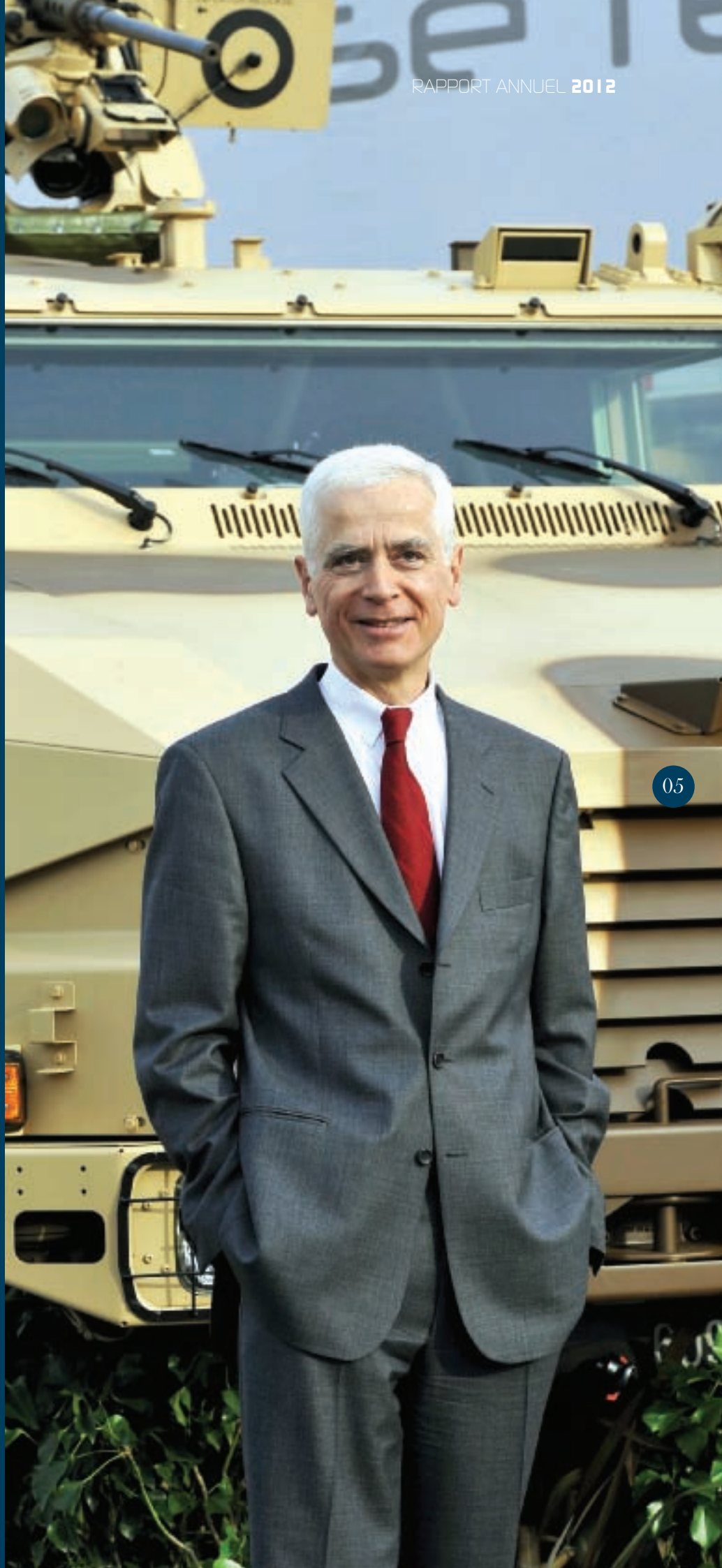
C'est aussi pour Nexter la volonté de construire des partenariats gagnant/gagnant basés sur une finalité d'optimisations budgétaires pour les armées, sur des relations durables avec ses partenaires industriels et sur le respect des valeurs essentielles des Forces. Ces orientations se traduisent enfin, par sa capacité à accompagner celles-ci en opérations et dans les grands exercices, à formaliser des pistes pour améliorer le soutien et la disponibilité des parcs.

La programmation française inclut pour le groupe certains enjeux majeurs auxquels il se prépare. En 2013, Nexter continuera d'innover, d'améliorer son offre et sa compétitivité afin de saisir les nombreuses opportunités que les marchés de Défense Terrestre lui offrent.

C'est dans un environnement industriel fragmenté et concurrentiel que Nexter entend demeurer un acteur de premier plan, tout en participant à la consolidation du secteur.

Philippe BURTIN

Président-Directeur Général
du groupe Nexter



2012 FAITS MARQUANTS

Dans la continuité de sa politique d'innovation et de compétitivité, le Groupe Nexter a confirmé en 2012 sa position d'acteur majeur dans le secteur de la défense, notamment au travers de contrats en France et à l'exportation, d'un constant renouvellement de sa gamme et de l'adaptation de son outil industriel.



06

1^{er} trimestre

- Nexter Systems signe deux contrats pour un total de 264 Aravis® équipés de l'Arx®20 pour un pays du Moyen-Orient. Optsys remporte son premier contrat série système de vision périmétrique ViPer sur Aravis®.
- Le Ministre de la Défense inaugure l'Unité de Ceinturage Robotisée Gros Calibre de Nexter Munitions (La Chapelle Saint-Ursin).
- Nexter Canada réunit plus de 80 industriels canadiens pour sa Convention fournisseurs à Ottawa autour du projet CCV/VBCI.
- Démarrage du soutien du Parc VBCI à Mourmelon avec un taux immédiat de satisfaction des utilisateurs au plus haut (disponibilité 100% lors des exercices).

2^{ème} trimestre

- Le Groupe Nexter est présent au salon international Eurosatory pour présenter l'ensemble de sa gamme systèmes, munitions et équipements, et ses dernières innovations.
- Dans le cadre du PEA BOA, Nexter Systems, avec Thales et Sagem, participe à la Démonstration du Combat Collaboratif (DCC) et à l'expérimentation TACTIC au CENZUB (Sissonne) aux côtés des équipes de la DGA et de l'armée de Terre.

3^{ème} trimestre

- Les équipes de Nexter systems présente le Caesar® au Président de la République d'Indonésie, Susilo Bambang Yudhoyono lors du salon IndoDefence (Djakarta).
- Participation de Nexter sur le salon Euronaval qui confirme le positionnement du groupe dans le naval - Signature du contrat AUDEF (9 Narwhal® sur TCD et BPC).



4^{ème} trimestre

- Nexter Munitions primé aux trophées de l'association nationale Innovacteurs et développe un nouvel obus d'artillerie LU107.
- Nexter Systems livre le démonstrateur T40M, 100 VBCI et les premiers VBCI Félin à la DGA.
- Notification d'un contrat de 107 canons Rafale 30 M791 pour Nexter Systems.
- Création des sociétés : Nexter Systems India, Nexter Services et Nexter Robotics.
- Nexter Systems signe la Charte des PME innovantes afin de promouvoir l'achat innovant et exemplaire en faveur des PME.
- Nexter Systems devient la première société française à obtenir la certification de conformité à l'article 9 de la directive 2009/43/CE simplifiant les transferts de produits liés à la défense dans la Communauté européenne.

OPEX :

- **AFGHANISTAN :**
8 Caesar®, 10 VBCI, 11 AMX10-RC, Canon de 30 mm sur Tigre et Rafale, gammes munitions 155 mm et 30 mm
- **LIBAN :**
5 Caesar®, 16 VBCI
- **LIBYE :**
Canon de 30 mm sur Tigre et Rafale, gammes munitions 30 mm et 76 mm.



Nombre de brevets déposés en 2012 :

32 en France

40 à l'étranger

1.742

brevets vivants en portefeuille



UNE GAMME ÉLARGIE

Le groupe Nexter accompagne les forces sur de nombreux théâtres d'opérations, tout en développant ses technologies duales pour des applications civiles et de défense.



VBCI



Caesar®



Trajan®



105 LG

SYSTEMS

Avec ses systèmes de Défense Terrestre et leurs services associés, Nexter s'inscrit dans les évolutions des combats d'aujourd'hui et la numérisation de l'espace de bataille.

MUNITIONS

Nexter Munitions développe et produit des munitions et des composants pyrotechniques dans les gammes artillerie, char et moyen calibre. Ces produits se caractérisent par leur haut niveau de performance et de sécurité.



Munitions télescopées de 40 mm



Munitions Moyen-Calibre

ÉQUIPEMENTS

La haute performance en milieu sévère est le dénominateur commun des activités des cinq filiales qui constituent le Pôle Equipements.



Euro-Shelter



NBC-Sys



Aravis®



Nerva® LG



Leclerc



Narwhal®



ARX®20



Canon 30 mm Type 30M791



CTAS 40 mm



Finders C2®



Support et services clients



Munitions de Char



Munitions d'artillerie



Composants



Nexter Electronics



Optsys



Nexter Mechanics

AGILE & RÉACTIF · SOUTIEN CLIENTS

02

UNE DÉMARCHE ENTREPRENEURIALE

AU SERVICE DES FORCES

Depuis 2011, Nexter conduit la démarche « Grand Large » afin de rendre chacun de ses produits et services toujours plus compétitif et toujours mieux adapté aux attentes de ses clients. Elle s'est enrichie en 2012 d'une ligne d'efforts complémentaires pour rendre l'entreprise encore plus agile et réactive.

10



Une culture du juste nécessaire

Chez **Nexter**, la culture du juste nécessaire s'impose dans le fonctionnement quotidien de tous les métiers de l'entreprise.

La compétition intense aussi bien lors des consultations nationales qu'internationales conduit à agir simultanément sur :

- les coûts d'acquisition et de possession sur tout le cycle de vie,
- les fonctions et performances des équipements, réellement nécessaires en modulant ce qui n'est pas indispensable et en ayant au préalable éliminé le superflu,
- l'efficacité et la valeur des métiers contributeurs, au sein de l'entreprise ou via des partenariats bien ciblés.

En 2012, les plans de progrès ont conduit les équipes à mettre en œuvre de nouvelles méthodes parmi lesquelles les modèles de maîtrise du coût global de possession (CGP), l'analyse de la valeur et les chantiers de compétitivité.

Les bureaux d'études de Nexter ont intégré tous ces axes de progrès dans la démarche globale d'ingénierie à coût objectif. Le coût du produit répondant aux attentes du client n'est plus la résultante du projet, mais la donnée d'entrée qui conduit dès le démarrage à allouer à chaque fonction le coût de revient plafond à respecter. Désormais le client et l'utilisateur deviennent parties prenantes dans le processus de développement : des outils de maquettages, à base de simulation et de réalité virtuelle, sont mis en œuvre pour jouer de véritables scénarii opérationnels sur des objets virtuels totalement représentatifs, afin d'apprécier le résultat final et de l'adapter pour converger vers la juste réponse au besoin du client.

Ces nouvelles méthodes et les outils qui s'y rattachent constituent la réponse la plus pertinente à cette recherche du juste nécessaire qu'impose la compétition.

SATISFAIRE NOS CLIENTS

Pour donner pleine satisfaction aux clients, tous les collaborateurs de Nexter s'inscrivent dans une démarche permanente de recherche d'excellence opérationnelle.

En 2012, et pour la troisième année consécutive, la DGA a attribué à Nexter Systems une note qualité de très bon niveau traduisant la performance atteinte sur les aspects « qualité produit », « tenue des délais » et « système de management ».



Toutes les filiales du groupe sont certifiées de longue date selon les standards ISO 9001, ISO 14001 et AQAP 2110. En 2012 Nexter a obtenu la certification EN9100 pour ses activités aéronautiques. Enfin, dans la suite des directives européennes sur l'ouverture des marchés de Défense transposées en 2011, Nexter est la première entreprise en France à être certifiée « Transferts Intra-Communautaire » pour les matériels de guerre.

Le VBCI : utilité et efficacité encore prouvées en 2012 !

Déployé depuis 2010 pour chacun des mandats afghans et libanais, et maintenant au Mali, le VBCI a d'emblée démontré ses capacités de puissance de feu, de protection et de mobilité. Il s'est révélé également être une excellente plateforme d'observation et de commandement. Engagé dès sa mise en place dans des actions à haute intensité sur le théâtre afghan, grâce à sa conduite de tir et à la puissance précise de son canon de 25 mm, et dans des missions d'observation et de dissuasion au Liban, le VBCI ne cesse d'apporter au commandement ses grandes qualités de protection, d'observation, d'agression et de mobilité. Sur toute la largeur du spectre des missions, il prouve son efficacité. Il permet en effet, après une manœuvre rapide et sûre, de débarquer en un point donné, pour emporter la décision, un nombre suffisant de soldats dont le potentiel de combat est préservé grâce à l'habitabilité du véhicule dans la phase de mobilité.

Colonel Michel de MESMAY,

Directeur des Etudes et de la Prospective de l'Infanterie de l'Ecole d'Application de l'Infanterie (EAI)

La puissance de feu du Tigre, retour sur Harmattan

Commandant les hélicoptères d'attaque lors des raids de nuit de l'opération Harmattan en Libye, je m'isolais toujours un peu avec mes équipages Tigre quelques minutes avant de rentrer dans les cockpits. Sur le pont d'envol du bâtiment porte-hélicoptères, nous respectons un cérémonial tout particulier : une poignée de main virile, puis une tape amicale sur le canon de 30 mm du Tigre ! Nous savions que ce canon était notre seul moyen de remplir la mission, et peut-être également notre seul moyen d'en revenir. D'une célérité d'alignement et d'une précision redoutables, ce canon nous permettait de réagir très rapidement en cas de rencontre avec les troupes adverses. Les obus semi-perforants, explosifs et incendiaires que nous utilisions nous permettaient de détruire tous les véhicules de combats légers que nous rencontrions. Ils ont même sérieusement abimé un char d'assaut blindé, avant qu'un missile ne le détruise. En moyenne, chaque Tigre détruisait ainsi entre sept et dix véhicules de combats ennemis par raid. Au final, en 17 sorties, j'ai tiré 3491 obus sans avoir un seul incident de tir, et ai détruit 70 véhicules de combat.

Capitaine Brice ERBLAND,
Auteur du livre Dans les griffes du Tigre, éd. Les Belles Lettres, janvier 2013



UNE LONGUE TRADITION D'INNOVATION



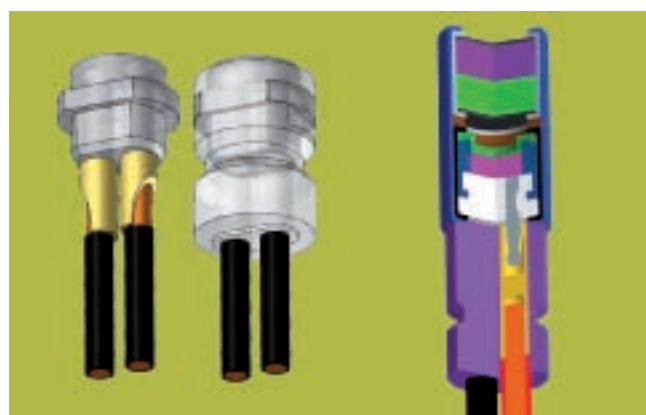
Un portefeuille de 1742 brevets, dont 72 déposés en 2012, permet à Nexter de disposer d'une offre à large spectre technique et de proposer à ses clients des produits et services opérationnellement et économiquement différenciants.

12

Pour une démarche innovation structurée

Nexter renforce sa capacité d'innovation en déployant une démarche structurée de génération et d'exploitation des idées. L'objectif est de favoriser la croissance de l'entreprise en développant son aptitude à capter des idées porteuses d'innovations différenciantes. Initiée et expérimentée en 2011 dans le cadre du projet « Grand Large », cette démarche a permis de mettre en place les bases méthodologiques de recueil et d'exploitation d'idées. Le dispositif a été étendu en 2012 à l'ensemble des collaborateurs et au périmètre du groupe. De plus, le dispositif intègre maintenant les idées permettant de susciter de nouveaux produits ou services et le perfectionnement des process d'étude et de réalisation.

Cette démarche est résolument participative et collaborative : tout personnel, quel que soit son secteur d'activité, est acteur de l'innovation au sein du groupe, et peut proposer des éléments de différenciation qui pourront être utiles demain à nos clients.



Le domaine munitionnaire en pointe

Éléments clé de toute munition, les initiateurs pyrotechniques font l'objet d'importants efforts de l'entreprise en matière d'innovation. En 2012, Nexter Munitions a notamment lancé le développement de Nextlnit®. Composant pyrotechnique de nouvelle génération, de conception modulaire, il devrait révolutionner le monde munitionnaire. Le principe est d'offrir une gamme de composants élémentaires standardisés, dûment qualifiés, lesquels pourront être combinés à la demande, suivant les besoins des clients. La démarche repose sur une volonté de s'appuyer sur la modularité pour proposer des solutions au meilleur prix, tout en étant extrêmement réactif vis-à-vis des marchés.

Une entrée remarquée dans la robotique

Un partenariat étroit entre **Nexter**, les laboratoires de robotique de l'Ecole des Mines de Paris et d'électronique **TRANSFIA** a donné naissance au robot **Nerva® LG**, premier matériel de la filiale Nexter Robotics, créée fin 2012. Robuste aux chocs, léger, très rapide, **Nerva® LG** peut recevoir différentes charges utiles adaptées aux missions de reconnaissance et de lutte anti-EEI (Engins Explosifs Improvisés). Il est également doté de fonctions d'assistance facilitant sa téléopération en situation d'engagement.

Spécialiste français de la chenille

Nexter, seul maître d'œuvre français des véhicules chenillés de Défense de plus de dix tonnes, a décidé d'explorer l'emploi de la technologie des chenilles souples dans la gamme des véhicules de 20 tonnes à 30 tonnes pour les futures architectures de mobilité. L'évaluation depuis 2012 du démonstrateur **ATALANTE** permet de finaliser le concept d'emploi technico-opérationnel ainsi que les contraintes d'intégration pour de futurs véhicules, de maîtriser la technologie du train de roulement et d'estimer le coût global de possession.

Nexter et le CEA : ensemble pour innover

Nexter et le CEA ont signé le 30 juillet 2012 un accord de collaboration dans le domaine de la R&D. Cet accord mutuellement bénéfique, permet à **Nexter** d'encore améliorer ses produits (véhicules blindés, systèmes d'armes, munitions, équipements) par l'intégration de briques technologiques du CEA.

Ce partenariat structurant offre une grande souplesse de fonctionnement aux équipes de développement de **Nexter** pour innover et acquérir de nouvelles solutions pour les produits de demain.



LE SYSTÈME DE SYSTÈMES

Depuis plusieurs années, Nexter accompagne l'armée de Terre française et la DGA dans leur réflexion sur le programme SCORPION, véritable système de systèmes apportant des solutions d'avenir de niveau Groupement Tactique Inter Armes (GTIA), c'est-à-dire un ensemble d'environ 150 véhicules et 1500 hommes.

La démarche SCORPION, c'est la recherche d'une part de l'efficacité d'un ensemble de moyens divers (capteurs, effecteurs, ...) mis en réseaux et d'autre part de la réduction des coûts globaux de possession, notamment les coûts de formation.

En 2012, Nexter a contribué aux derniers travaux du programme d'études BOA, avec en particulier les démonstrations dynamiques de combat collaboratif devant les autorités françaises.

14

La Démarche SCORPION

Pour le programme SCORPION, l'année 2012 a été caractérisée par de nombreux travaux de levée de risques et de maturation des architectures des GTIA, afin de préparer l'élaboration du Dossier de Lancement en réalisation de SCORPION Etape 1.

La co-entreprise tns-MARS a assisté le ministère français de la Défense pour définir les architectures des GTIA et des labels, lesquels seront au cœur des développements du programme SCORPION.

CTA International, en 2012, a conforté le calendrier de qualification du canon de 40 CTA destiné à armer les engins blindés de nouvelle génération.

D'autre part, le groupe a poursuivi l'étude de nouveaux systèmes d'armes susceptibles de répondre aux futurs besoins de véhicules blindés moyens (VBMR) ou d'engin blindé moyen de cavalerie équipé du canon de 40 CTA (EBRC). Les travaux d'architecture réalisés sur un cœur vétronique modulaire intégré permettent d'envisager une intégration dans de nouveaux véhicules ou pour la revalorisation de matériels existants.



Démonstrations SCORPION

L'année 2012 aura aussi été marquée par la démonstration des capacités de l'armée de Terre au combat en zone urbaine faite le 29 novembre. A cette occasion, les apports capacitaires de SCORPION ont clairement été rappelés : accélérer les processus décisionnels, la manœuvre embarquée et celle des feux, et développer de nouveaux procédés de combat ; ils ont été illustrés, par des équipements innovants en particulier par le véhicule vétronisé SCIP2 développé par Nexter à partir d'un VCI et le Laboratoire d'Intégration Vétronique (LIVE).

Retour sur DCC et TACTIC du contrat BOA

Au sein du groupement industriel d'entreprises TNS (Thales Nexter Sagem) qui en assurait la maîtrise d'œuvre, Nexter Systems a été un acteur majeur dans le projet de la Bulle Opérationnelle Aéroterrestre.

Engagée avec ses partenaires sur les principaux axes d'innovation technologique : électronique embarquée des véhicules blindés « vétronique », robotique terrestre et système d'information, l'entreprise a su apporter sa plus-value dans l'approche système de systèmes des programmes terrestres futurs.

Au-delà de la participation à l'équipe intégrée de maîtrise d'œuvre, voulue par le client et constituée de représentants des trois entreprises, la réalisation et la mise en œuvre de la plate-forme d'essais du démonstrateur TACTIC ont constitué un atout essentiel dans le succès du projet.

Dans la phase finale de réalisation du démonstrateur qui a duré près d'un an, l'emploi de ce moyen d'intégration (rebaptisé « Laboratoire d'Intégration Système de Systèmes ») a été déterminant pour lever les risques et permettre le succès rencontré lors de la démonstration de combat collaboratif DCC et des expérimentations de l'été 2012 sur le site du centre d'entraînement aux actions en zone urbaine de Sissonne.

L'investissement industriel et étatique réalisé depuis 2005, tant sur le plan humain que financier au titre d'un programme d'étude amont emblématique pour les forces terrestres, est gage de succès et de réussite pour l'opération SCORPION.



02 AGILE & RÉACTIF · LE FUTUR



LE STANDARD 40 CTA : UN VRAI «PLUS» OPÉRATIONNEL

Les munitions télescopées de 40 mm (40 CTA) développées par la filiale CTA International affichent une efficacité une fois et demi supérieure pour l'obus flèche et cinq fois supérieure pour la munition airburst, par rapport à celles de 30 mm.

La fiabilité intrinsèque de l'arme de 40 CTA et la précision des tirs sont renforcées par la conception même de l'alimentation qui permet de supprimer les maillons à l'origine de 50% des incidents de tir et par l'ajout d'un calculateur qui synchronise la cinématique de l'arme et l'instant du tir.

La chambre rotative renforce également la sécurité de fonctionnement de l'arme en évitant les sources de gaz toxiques et d'inflammations en tourelle.

L'emploi du canon de 40 CTA réduit de deux fois et demie le volume embarqué et de 35% le coût global de la mission par rapport à un engin équipé d'un canon de 30 mm.

16



VÉTRONIQUE : LA NUMÉRISATION EN RÉSEAU

A bord d'un véhicule blindé, la vétronique constitue un système de partage de données sûr, fiable et évolutif. Le combat collaboratif qui nécessite la mise en réseau efficace de plusieurs véhicules suppose que leurs architectures vétroniques soient conçues pour acquérir, traiter et restituer de nouveaux types de flux d'informations (images vidéo, voix IP), induisant de fortes contraintes de temps réel avec une sûreté de fonctionnement très élevée.

En 2012, Nexter a développé une solution unique, progressivement implémentée sur l'ensemble de sa gamme et capable de moderniser d'autres matériels.

UNE OFFRE DE SOUTIEN QUI ÉVOLUE

En termes de soutien des matériels, la demande du marché s'élargit, de la seule livraison de pièces de rechange ou de prestations de formation ou d'assistance, à un engagement forfaitaire de disponibilité d'un parc de véhicules au meilleur prix, intégrant les aspects techniques, humains, organisationnels et financiers. Pour pouvoir répondre à la diversité de ses clients, Nexter conçoit des solutions modulaires de soutien permettant de construire l'offre adaptée à chacun d'entre eux.

Cette évolution peut conduire à d'importants changements. Pour les clients, il s'agit de repenser un fonctionnement parfois historique de leur soutien.

En 2012, Nexter a développé de nouveaux outils, compétences et méthodes pour proposer des solutions efficaces. L'approche collaborative avec les clients, à partir de laboratoires technico-opérationnels, les modélisations des systèmes de soutien, les relations de partenariat avec les fournisseurs et la maîtrise des modèles économiques sont les piliers du savoir-faire de Nexter en tant que maître d'œuvre de services. Le groupe élabore des offres optimisées, adaptables autant que de besoin, avec de réels engagements de performance sur le long terme.

Les antennes Champagne/Provence

En 2012, Nexter a assuré le soutien complet des 110 VBCI du Parc d'Entraînement de Champagne de l'armée de Terre française. Dès les premiers exercices réalisés au mois de mars, l'engagement de disponibilité est atteint, à la satisfaction totale des utilisateurs.

En place depuis 2010, la prestation de soutien complet pour les 36 Chars Leclerc du parc d'entraînement de Provence a résisté à une forte intensification des exercices en 2012, et s'est adapté au soutien du défilé du 14 juillet, y compris pendant les phases de préparation et de repli, avec le déploiement d'un atelier mobile en région parisienne.

En 2012, une cinquantaine de personnels du groupe était installée dans des ateliers dédiés mis à disposition par l'armée de Terre. Trente-cinq d'entre eux œuvrent dans ces deux camps d'entraînement pour contribuer efficacement à la formation des équipages.



En 2012 :

Des stocks initiaux de projection (VBCI et Caesar® projetés en Afghanistan et au Liban) livrés en moins de 72 heures,

Recomplètement des stocks en moins de 7 jours,

100% de disponibilité des véhicules affectés aux exercices d'entraînement et une haute disponibilité des autres parcs caractérisent ce que l'armée française a pu constater en 2012 au titre des contrats de soutien forfaitaire.

UNE RELATION PÉRENNE FONDÉE SUR DES PARTENARIATS

Les partenariats, quelle que soit la forme qu'ils revêtent, sont un élément fondamental de la réussite du Groupe. Nexter les a toujours valorisés, ainsi que les relations tissées avec ses fournisseurs, sans lesquels la société ne saurait fabriquer et développer ses produits. Sa volonté de conclure de nouvelles coopérations commerciales est également un levier crucial de compétitivité qui permet de décupler nos forces sur les marchés à l'exportation.

Nexter s'appuie déjà sur plusieurs partenariats solides et fructueux comme par exemple la coentreprise CTA International et la collaboration avec BAE Bofors pour les munitions de 155 mm BONUS Top Attack. Ces projets se fondent sur un désir commun de diminution des risques techniques mais également commerciaux.

Nexter élargit son réseau de partenaires qui va bien au-delà des opportunités offertes par des projets spécifiques, et repose sur une volonté de mise en commun de savoirs et compétences, permettant aussi de tirer parti des opportunités commerciales localement et sur des marchés tiers.

Le modèle d'entreprise de Nexter, en tant qu'intégrateur de systèmes, est parfaitement adapté à cette approche. Grâce au maillage toujours plus dense de partenaires locaux et régionaux, l'internationalisation du groupe s'enracine toujours plus.





En 2012, Nexter a ouvert un bureau à New Delhi afin de renforcer sa présence en Inde, au delà du partenariat avec Larsen & Toubro dans le cadre de la consultation en cours sur le canon tracté de 155 mm pour laquelle Nexter propose le Trajan®.

Tous les composants du châssis sont développés et produits en Inde et, alors que le programme d'évaluation se poursuit sur place, nos équipes ont entamé de manière proactive la commercialisation du produit dans d'autres régions.

Au cours de l'année 2012, Nexter a conclu des accords commerciaux importants dans le monde pour différents produits de sa gamme, des véhicules blindés aux munitions. Notre ouverture d'esprit et notre volonté d'établir des partenariats forts, qui apportent durablement de la valeur à nos partenaires industriels locaux et régionaux, mais aussi aux forces armées, sont deux piliers de la stratégie commerciale du groupe pour les années à venir.

19

Caesar®, une nouvelle référence mondiale pour l'export

Fort d'une expertise de plus deux siècles, Nexter ne cesse d'apporter ses compétences aux services des artilleurs du monde entier. Une excellence technologique qui s'appuie à la fois sur la compétence et la maîtrise du couple « système d'arme et munitions », mais aussi sur une étroite collaboration avec l'armée de Terre française.

Caesar®, innovant dès les années 90 en tant que premier système d'artillerie 155 mm 52 cal sur porteur à roues, lancé sur spécifications et financement de l'entreprise, est toujours la référence dans ce segment et reste différencié de la concurrence par bien des aspects.

En service dans l'armée française et déployé au Liban, en Afghanistan et maintenant au Mali, il prouve qu'il répond parfaitement aux besoins des forces, autant dans des missions de maintien de la paix que dans des conflits de haute intensité.

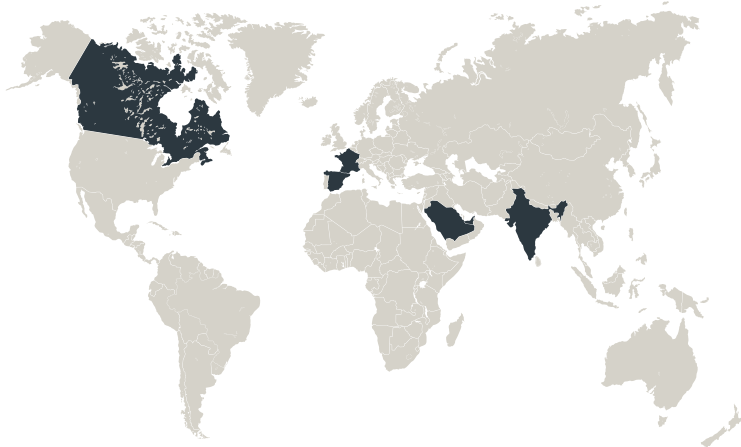
En 2012, Caesar® a confirmé son positionnement, et ce malgré un environnement fortement concurrentiel. Déjà en service dans trois armées, il a été acquis par l'Indonésie, démontrant ainsi notre capacité à commercialiser des systèmes d'Artillerie à l'export.

Positionné sur les appels d'offre en Inde et en Europe, intéressant d'autres Clients des zones Amérique du sud, Moyen Orient et d'Asie, Caesar® prouve qu'il reste le meilleur canon automoteur à roues de 155 mm 52 cal, servi en cela par notre capacité à offrir un niveau régimentaire, une gamme de systèmes de conduite des feux et une gamme de munitions modernes et performantes.

02 AGILE & RÉACTIF · IMPLANTATIONS



20



MARCHÉS INTERNATIONAUX

Le groupe Nexter se positionne sur plusieurs marchés internationaux en implantant des entités à proximité de ses clients

CANADA

Nexter Canada Inc
81066 – 111 Albert Street
Ottawa, ON K1P 1B1
www.nexter.ca

ESPAGNE

Ibersystems de Defensa
PG Garcia Faria, 17-E-08005
Barcelona
www.ibersystemsdedefensa.es

ARABIE SAOUDITE

Offices • Po Box 92934
Riyadh • 11663 Saudi Arabia

EMIRATS ARABES UNIS

UAE Branch • PO Box 27871
Abu Dhabi

INDE

Nexter Systems India Private Limited
Second Floor, C-434, Defence Colony,
New Delhi • 110 024 • India

ACTEUR MAJEUR DE L'INDUSTRIE DE DÉFENSE TERRESTRE, **LE GROUPE NEXTER** ACCROÎT RÉGULIÈREMENT DEPUIS CES DERNIÈRES ANNÉES SA PART D'ACTIVITÉS À L'**INTERNATIONAL**.

CIBLER L'EXPORT



FRANCE

Fournisseur historique de l'armée de Terre, le groupe Nexter dispose d'une très forte implantation industrielle en France

NEXTER SYSTEMS

Bourges • Roanne • Versailles/Satory

NEXTER MUNITIONS

Bourges • La Chapelle-Saint-Ursin • Tarbes

NEXTER TRAINING

Versailles/Satory

NEXTER ROBOTICS

Versailles/Satory

NEXTER

ELECTRONICS

Toulouse

NEXTER MECHANICS

Tulle

OPTSYS

Saint-Etienne

NBC-Sys

Saint-Chamond

EURO-SHELTER

Rennes

CTA International

Bourges

Ins-MARS

Versailles/Satory



UN OUTIL INDUSTRIEL **ADAPTÉ**

Nexter dispose d'un outil industriel complet et moderne, sans cesse amélioré pour répondre aux exigences technologiques et économiques de ses clients. Être agile et réactif est également une question de maîtrise parfaite de l'ensemble des processus : de la R&D à la production.

Le Laboratoire d'Intégration Système de Systèmes (LISS)

La numérisation de l'espace de bataille conduit l'opérationnel à manipuler un volume croissant d'informations ; leurs circulation, distribution et intégrité doivent être garanties. Nexter propose à ses clients des espaces de co-développement permettant de mettre très en amont l'opérationnel en situation d'évaluation des solutions de restitution de cette information (plateforme et environnement de combat, situation tactique,...). Le Laboratoire d'Intégration Système de Systèmes (LISS) permet de simuler les échanges entre véhicules, fantassins, drones, robots, ...

L'usine de Nexter Munitions à La Chapelle Saint-Ursin recherche efficacité, flexibilité et réactivité pour construire des offres toujours plus attractives.

L'unité d'usinage et de ceinturage robotisé pour toutes les munitions de gros calibre, mise en fonction en 2012, est capable de produire 40 000 obus par an. Elle minimise les temps d'arrêts pour passer d'une production à une autre.

L'unité de compression automatisée de Tarbes Pyrotechnie, mise en service début 2012, permet de réaliser plus d'un million d'amorces par an pour la production de moyen calibre au meilleur niveau de compétitivité mondiale.

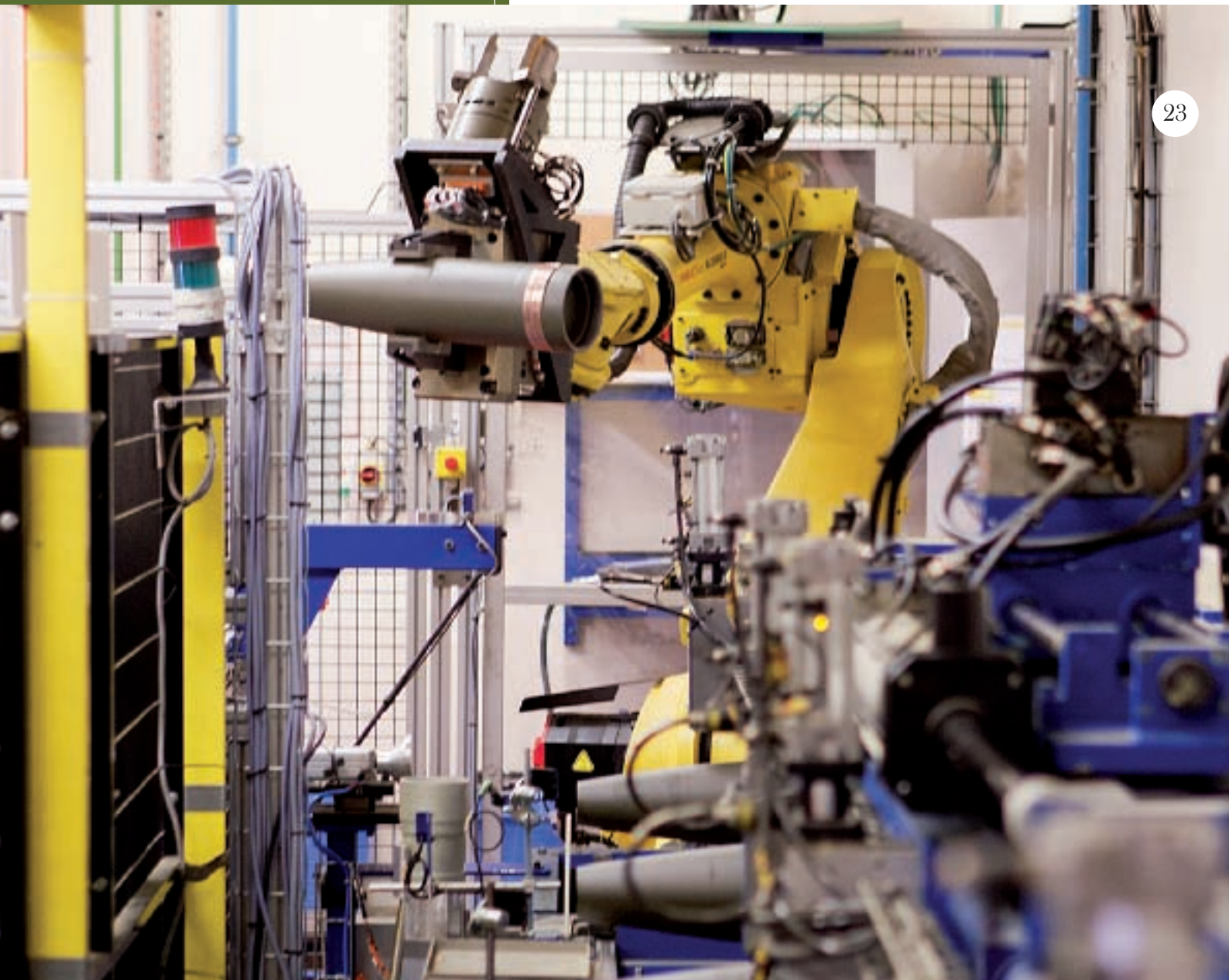
La modularité du système de production, facteur clé de compétitivité !

Pour répondre à la multiplicité des contrats, des variantes de véhicules et de cadences, en optimisant ses surfaces industrielles, Nexter a conçu en 2012 la première ligne d'intégration modulaire capable d'assurer le montage de plusieurs types de matériels avec une ergonomie de travail améliorée.

Afin de réduire les consommations d'énergie et les coûts de maintenance, de son atelier de traitement de surface, les équipes de Bourges ont mis au point un procédé de phosphatation fonctionnant à 75°C au lieu de 92°C. Cette opération induit une économie de 20% des coûts d'exploitation de cette installation unique en France.



FOCUS Dans le cadre du Plan Informatique 2012, Nexter a poursuivi les efforts d'évolution et d'amélioration de l'environnement de travail déjà réalisés depuis quatre ans (refonte des "datacenter", évolution de l'infrastructure technique, ...) et réalisé des investissements significatifs dans les infrastructures et outils informatiques, de télécommunication et les systèmes d'informations.



DIVERSITÉ ET ÉPANOUISSEMENT DES TALENTS



24

2700 TALENTS La politique des Ressources Humaines constitue un axe fort des enjeux stratégiques de Nexter. L'excellence des compétences, la diversité des talents et l'épanouissement professionnel des hommes et des femmes du groupe contribuent à sa performance durable.

Pour faciliter le succès de ses équipes, Nexter conduit depuis plusieurs années une politique de Ressources Humaines guidée par le respect de valeurs et principes inscrits tant dans les objectifs du groupe que dans ses pratiques managériales. Cette volonté, qui reflète des évolutions sociétales majeures, participe d'une seule et même ambition : accroître la compétitivité du groupe en mobilisant les talents et les expertises nécessaires à la qualité de nos offres de produits et services.

En intégrant sa démarche de Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences (GPEC) au processus même de définition de sa stratégie, le groupe se donne la capacité d'anticiper les mutations de ses marchés.

Par ses efforts toujours soutenus de formation, il garantit à ses collaborateurs un niveau de compétences adéquat dans des métiers au contenu technologique déterminant.

Pour être durablement performant, le groupe privilégie un modèle d'entreprise socialement responsable, où l'égalité des chances et la lutte contre les discriminations de tous ordres sont au cœur de la dynamique des Ressources Humaines. En 2012, Nexter recueille pleinement ses efforts en faveur de la diversité.

Les résultats obtenus en attestent ; le pourcentage de contrat d'apprentissage et de qualification s'est élevé à 5% ; le taux d'emploi de travailleurs en situation de handicap dépasse les 8% ; le plan d'action en faveur de l'égalité professionnelle des hommes et des femmes est conduit dans le cadre d'objectifs quantifiés et contractualisés avec les partenaires sociaux ; le développement de carrière des seniors est garanti dans le cadre d'un accord qui dessine les prémices d'un dispositif intergénérationnel.

Promue « axe d'engagement 2012 », la politique de prévention des accidents du travail a été soutenue par de nombreuses actions du groupe ou initiatives locales. Encadrées par des règles et procédures relevant les niveaux d'exigence, ces actions renforcent la culture individuelle et collective de prévention des risques. Taux de fréquence et taux de gravité rejoignent en 2012 leurs plus bas niveaux historiques.

REPERES

2700 collaborateurs

13% de la masse salariale ont été distribués au titre des dispositifs d'association du personnel à la performance du groupe et de ses entités

82% des collaborateurs ont bénéficié d'une formation en 2012

8% taux d'emploi global de collaborateurs en situation de handicap

250 managers ont été sensibilisés aux questions de diversité et de Prévention des Risques Psychosociaux

POUR UNE MEILLEURE COOPÉRATION ENTRE LE MONDE INDUSTRIEL ET LE MONDE ÉDUCATIF AU PROFIT DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DES TERRITOIRES.

25

Au plan National, Nexter est en relation avec plus de 100 universités, écoles et centres de formation d'apprentis pour déployer sa politique en faveur de la formation et de l'insertion des jeunes.

En 2012, avec plus de 140 jeunes formés en alternance, soit 5% de l'effectif et de nombreux stagiaires accueillis dans le cadre de leur scolarité, cet effort a connu une forte accélération. Cette politique de long terme, conduite depuis plusieurs années, permet de nouer des relations de confiance avec ces organismes et de contractualiser des partenariats répondant à des objectifs ciblés :

- accéder à une recherche de qualité avec ses retombées au plan industriel, en multipliant les coopérations avec les laboratoires de ces écoles et universités,
- répondre aux évolutions de compétences identifiées dans le cadre de la démarche de Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences, en ciblant le profil des stagiaires, des apprentis et des doctorants,
- assurer la promotion des métiers de Nexter auprès des étudiants,
- contribuer à adapter l'offre de formation aux besoins de nos activités.

Ces partenariats ciblés, au plan national et dans chaque territoire où Nexter est implanté, permettront :

- de préparer des jeunes formés au juste besoin de l'entreprise pour les années à venir, afin de contribuer au renouvellement des effectifs liés aux départs en retraite et contribuer ainsi au rajeunissement de la pyramide des âges au sein du Groupe,
- de participer au développement et à la performance économique de chaque territoire dans lesquels Nexter est implanté.

Pour ces raisons, afin d'améliorer cette complémentarité entre les objectifs du monde éducatif et ceux du monde industriel, le groupe Nexter poursuit cette politique de long terme qui se concrétisera chaque année par la signature de nouveaux accords de partenariats.

UN MODÈLE ÉCONOMIQUE ROBUSTE



26

Un modèle solide, socle du développement et gage de pérennité et d'indépendance.

Dans un monde multipolaire et complexe, marqué par de profonds déséquilibres économiques entre grandes zones géographiques, le groupe Nexter a atteint en 2012 ses objectifs économiques et financiers. Pour sa septième année consécutive, le Groupe Nexter affiche un résultat net consolidé, part du groupe, largement positif, assis sur une marge opérationnelle courante (EBIT) de 15% du chiffre d'affaires.

Les prises de commandes de l'exercice 2012 s'élèvent à 862 millions d'euros. La répartition sectorielle des prises de commandes de l'exercice profite au secteur d'activité des systèmes d'armes, qui représente ainsi 73% des prises de commandes de l'année. L'export affiche, pour la troisième année consécutive, un niveau élevé de commandes, le meilleur depuis 20 ans, avec 75% des notifications de l'année.

Au 31 décembre 2012, le carnet de commandes fermes et conditionnelles s'élève à 2,8 milliards d'euros, l'équivalent de quatre ans d'activité.

Le chiffre d'affaires consolidé s'établit, en 2012, à 742 millions d'euros. Le secteur des systèmes d'armes génère les trois quarts des revenus consolidés du groupe. La base de la facturation est majoritairement nationale, reflet de l'exécution et de l'avancement des grands projets en carnet.

Sur l'exercice, le Groupe a dégagé un résultat opérationnel courant consolidé IFRS de 111 millions d'euros. Cette marge opérationnelle intègre les dépenses autofinancées consacrées à la recherche et au développement de nouveaux produits et services qui, cumulées aux dépenses de R&D financées par les contrats, atteignent plus de 18% du chiffre d'affaires consolidé.

Le résultat net consolidé 2012, part du Groupe, s'élève à 93 millions d'euros.

La trésorerie consolidée du Groupe au 31 décembre 2012 s'élève à 764 millions d'euros.

UNE GOUVERNANCE D'ENTREPRISE RESPONSABLE ET TRANSPARENTE

La gouvernance du groupe repose sur le Conseil d'Administration de sa société de tête, Giat Industries, composée de 18 membres dont 6 représentants l'Etat actionnaire, 6 personnalités extérieures et 6 représentants des salariés ainsi que de 3 comités spécialisés : audit, offres commerciales et rémunérations. Chaque filiale du Groupe est par ailleurs dotée d'un Conseil d'Administration, ou d'un Conseil de Surveillance, et d'un règlement intérieur. Cette organisation permet à l'actionnaire de disposer d'une information complète, transparente et régulière.

DÉVELOPPER LES BONNES PRATIQUES VIS-À-VIS DES PME

Adhérent des Pactes PME et Défense PME, soutenus par le ministère de la Défense, et signataire des chartes « Relations inter-entreprises » et des « PME innovantes » auprès du ministère du Redressement Productif, Nexter Systems met en œuvre une politique d'achats volontariste vis à vis des PME françaises.

Apprendre qu'un comportement intelligent a permis d'éviter des licenciements dans une PME tout en obtenant les équipements achetés à l'heure, avec la qualité requise et dans les coûts négociés est la preuve que Nexter soutient les PME et applique la Charte des bonnes pratiques des relations inter-entreprises signée en juin 2010.

En cette période difficile, cela peut signifier avancer des livraisons de commandes pour combler chez notre fournisseur un décalage d'un autre donneur d'ordre ou renégocier un cadencement de livraison qui, s'il est tenu, annulera l'application de pénalités, mais peut également signifier l'acceptation d'un éventuel acompte plus important, ... Enfin, le dialogue permanent avec nos PME permet l'anticipation des éventuelles difficultés et donc la possibilité de trouver des solutions plutôt que d'avoir à subir un retard ou pire la disparition de l'une de nos sources.

ETHIQUE ET RÉGLEMENTATION : AU CŒUR DE NOS PRÉOCCUPATIONS !

Nexter évolue à l'international dans un secteur d'activité où les règles d'éthique s'imposent.

Depuis de nombreuses années, le Groupe a décliné dans ses processus internes les principes directeurs de la convention OCDE. Annuellement, des contrôles sont effectués dans le cadre du programme d'audit interne et/ou par des organismes extérieurs, les résultats de ces travaux étant présentés en comité d'audit, émanation du Conseil d'Administration de la société de tête.

Au-delà des contrôles, Nexter reste déterminé à encore améliorer ses bonnes pratiques éthiques ; dans ce cadre, il a participé en 2012 à différents groupes de travail et tribunes internationales et s'entoure de sociétés spécialisées sur ces questions. Le Groupe a également répondu à une initiative sectorielle conduisant à un partage des pratiques internes d'intégrité. Par ailleurs, c'est au sein de l'« AeroSpace and Defence Industries Association of Europe » (ASD) que Nexter a adhéré à des principes directeurs de lutte contre la corruption, les « Common Industry Standards » définissant des exigences communes aux industriels du secteur.

Positionner l'éthique comme élément stratégique de l'entreprise constitue pour Nexter un élément important de sa gouvernance et de sa pérennité.



VISER L'EFFICACITÉ

Héritier d'une industrie nationale multiséculaire, Nexter est le leader français de la défense terrestre et équipe aujourd'hui plus d'une centaine d'armées dans le monde entier.

28

Epine dorsale du Groupe Nexter et maison mère du Pôle Systèmes, **Nexter Systems** est en charge de la conception, intégration et maintien en condition opérationnelle de systèmes d'armes et véhicules blindés ; **Nexter Robotics** conçoit et produit des robots terrestres et aéroterrestres ;

Nexter Training développe le progiciel GVT® (Generic Virtual Training) destiné à la formation assistée par ordinateur ; **CTAI**, filiale commune avec BAE Systems procure la maîtrise d'œuvre d'un système d'arme moyen calibre ; **Ins-MARS**, co-entreprise avec Thales et Sagem, Groupe Safran ; **Nexter Canada**, **Ibersystems de Defensa** et **Nexter India**.

Concepteur et distributeur d'une offre complète, **Nexter Munitions** représente le Pôle Munitions du Groupe et produit des composants et têtes militaires pour missiles ou torpilles, ainsi que des munitions moyen et gros calibre pour tous systèmes d'armes.

Enrichissant le spectre des activités du Groupe, le Pôle Equipements se compose de cinq filiales. **Nexter Electronics** assure la conception, production et maintien en condition opérationnelle de systèmes électroniques en milieu sévère ; **Nexter Mechanics** présente un centre d'excellence en ingénierie, mécanique et hydraulique ;

l'expertise en protection nucléaire, radiologique, bactériologique et chimique est portée par **NBC-Sys** ; Shelters et structures légères en panneaux sandwichs sont réalisés par **Euro-Shelter** ; Enfin, composants et systèmes optiques, optroniques et optomécaniques de grande précision sont conçus par **Optsys**.



01

01) Philippe BURTIN - Président-Directeur Général de Nexter Systems

02) Jean-Patrick BAILLET - Directeur Général Délégué de Nexter Systems et Président Directeur Général de Nexter Munitions • **03) Michel BONNEFIS** - Président-Directeur Général des filiales Equipements • **04) Frédéric BOUTY** - Directeur de la Stratégie • **05) Mike DUCKWORTH** - Directeur des Affaires Internationales • **06) Pierre DE MAGNITOT** - Secrétaire Général • **07) Nicolas MILLION** - Directeur Financier • **08) Jean-Christophe BENETTI** - Directeur des Ressources Humaines • **09) Gilles PIVET** - Directeur de la Qualité • **10) Pierre ROUX** - Directeur du Domaine Véhicules Légers à Roues • **11) Gilles SARREAU** - Directeur du Domaine Artillerie • **12) Patrick PILLOT** - Directeur du Domaine Véhicules de Combat d'Infanterie • **13) Jean-François NEDELEC** - Directeur du Domaine Soutien et Service Clients • **14) Gérard GRISERI** - Directeur du Domaine Arme Blindée/Génie • **15) Pierre CLOUVEL** - Directeur du Domaine Armes et Tourelles • **16) Philippe HERVE** - Directeur des Relations France et Directeur du Domaine Systèmes d'Information Terminaux • **17) Jean-François PELLARIN** - Président de tns-MARS et Directeur Général Délégué de Nexter Training



02



03



04



05



06



07



08



09



10



11



12



13



14



15



16



17

FILIALES 04

NEXTER SYSTEMS

CHIFFRES CLÉS

Effectif : **1 791**

CA : **545 M€**

Commandes export :
474 M€

Carnet de commandes :
2,0 G€



30

UNE DYNAMIQUE D'ENTREPRISE POUR UNE OFFRE COMPÉTITIVE

PRÉSENTATION

Pour Nexter Systems, l'année 2012 marque un tournant avec pour la première fois de son histoire une prédominance des prises de commandes export. Ce résultat est le fruit d'une mobilisation de toutes les forces et de tous les talents de l'entreprise.

- Le projet « Grand Large » d'amélioration de la compétitivité de nos produits, lancé en 2011 a été poursuivi. Il a permis de révéler de nouvelles pistes de réduction des coûts de revient des produits et services,
- Le processus de maîtrise des risques techniques et industriels a été profondément remanié pour permettre l'appréciation d'un « juste niveau » qui fonde des offres beaucoup plus ajustées,
- L'approche de stratégie produit a été structurée en véritable processus, débouchant pour chaque ligne produit sur des offres précisément ajustées au besoin des clients, aptes à soutenir les tests comparatifs les plus poussés avec les produits concurrents,
- L'innovation a été enracinée dans les fondements de l'entreprise pour renforcer l'aspect discriminant des offres. Elle est désormais le fruit d'un processus cadencé sur le cycle budgétaire qui couvre le développement de l'offre, le produit lui-même et les process.

Toutes ces actions, dont les effets sont fortement amplifiés par la politique d'autofinancement nourrissent une nouvelle dynamique d'entreprise totalement orientée vers la construction d'offres compétitives et la satisfaction des besoins des clients. Ainsi, pour la quatrième année consécutive, le volume des activités de développement technique et commercial autofinancées est en augmentation. Celles-ci concernent aussi bien des développements permettant d'élargir ou de consolider notre gamme de produits, que des actions commerciales conduisant à présenter nos systèmes sur tous les continents.



NEXTER MUNITIONS

CHIFFRES CLÉS

Effectif : **551**

CA : **161 M€**

Commandes export :
163 M€

Carnet de commandes :
729 M€



UNE GAMME AU MEILLEUR NIVEAU DES STANDARDS INTERNATIONAUX.

PRÉSENTATION

Avec une gamme qui couvre du 20 mm au 155 mm, Nexter Munitions développe et produit pour le compte de ses clients, Forces Françaises et Étrangères, une gamme complète de munitions d'artillerie, de char et de moyen calibre. Nexter Munitions produit également des têtes militaires, des dispositifs de sécurité d'armement et des composants pyrotechniques pour des applications missile, torpille, ...

2012, ANNÉE DE DÉVELOPPEMENT

L'année 2012 a vu l'augmentation du chiffre d'affaires et un niveau des prises de commandes export soutenu, porté notamment par les commandes de munitions d'artillerie et de moyen calibre pour hélicoptères et avions de combat. Le volume d'achats a été réalisé grâce à nos nombreux partenaires en France et en Europe. Afin de préparer l'avenir, un renforcement des effectifs en apprentissage a été réalisé. L'effort continu de Recherche et Développement depuis plusieurs années, l'implication du personnel de Nexter Munitions au quotidien, avec une réactivité renforcée, a contribué à conforter le carnet de commandes et à insuffler un nouvel élan d'amélioration de la compétitivité.

La production de munitions de moyen calibre a progressé de plus de 40% par rapport à 2011, devenant une production de grande série incluant des investissements dans la robotisation, et la mise en place des méthodes actuelles d'amélioration continue : Lean management, Amdec, Innovation participative. Les investissements réalisés sur nos moyens industriels de fabrication de munitions de gros calibre ont permis de réduire nos coûts de production et de mieux nous positionner sur les marchés export.



Conçues pour limiter les dommages collatéraux, les munitions de Nexter Munitions sont extrêmement précises et dotées de capacité d'insensibilité pour améliorer leur sécurité, y compris pour les gammes de 76 à 155 mm.

Il faut noter, en 2012, le lancement du développement de munitions 155/52 calibres fumigènes et éclairants.

L'efficacité terminale des fusées percutantes, tri-modes et airburst a été prouvée à maintes reprises et Nexter Munitions maintient son effort sur les technologies différenciantes, particulièrement le MEMs (Micro Electro-Mechanical System). Nexter Munitions développe et réalise des produits respectueux des contraintes environnementales, notamment dans la composition des initiateurs sans plomb.

Ces objectifs qualitatifs concourent à maintenir la gamme au meilleur niveau des standards internationaux.

PERSPECTIVES 2013

Bénéficiant d'un positionnement mondial affirmé et forts de produits innovants, Nexter Munitions aborde l'année 2013 avec sérénité.

En 2013, Nexter Munitions poursuivra sa croissance avec le développement de son catalogue de produits innovants (155 et 105 fumigènes, 155 éclairant 52 calibres, munitions à précision métrique, Spacido, fusées, charges modulaires), la fidélisation de ses clients et l'ouverture vers de nouveaux marchés export.

Le haut niveau de qualité et de sécurité de ses produits, ainsi qu'une visibilité renforcée par les marchés pluriannuels France et Export permettent à Nexter Munitions de maintenir un bon niveau d'autofinancement et de continuer son développement.



NEXTER TRAINING

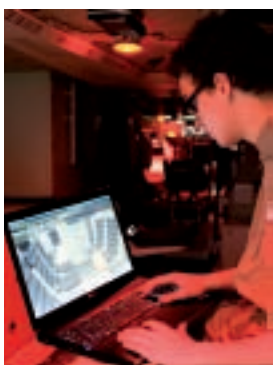


34

PRÉSENTATION

Nexter Training propose une offre de services de formation basée sur la technologie de la réalité virtuelle. En 2012 le logiciel GVT® (Generic Virtual Training) s'est ouvert au Web permettant l'enseignement à distance par un simple clic !

2012 : WEB ET SERIOUS GAME



Le logiciel GVT® a évolué en 2012 avec un nouveau moteur graphique compatible du Web (pour un téléchargement à distance) et déployable sur tout type de PC bureautique y compris les portables.

Les travaux de R&D se sont poursuivis avec l'objectif d'industrialiser la création de supports de formation en réalité virtuelle « en automatique »,

à partir de la maquette numérique CAO des systèmes. Ces travaux associent des grands comptes des domaines civil et militaire et des académiques.

GVT® a connu un nouveau succès auprès de la DGA avec une commande de modules de formation pour le véhicule VBCI pour les maintenanciers des Ecoles Militaires de Bourges, concluant une bonne année sur le plan commercial.

L'année 2012 a vu la réalisation d'un premier Serious Game dont l'application touche à l'apprentissage de la réglementation en matière de sécurité dans le domaine ferroviaire.

Dans une nouvelle approche de la formation par la pédagogie d'apprentissage par le jeu, Nexter Training a conclu en 2012 un accord de partenariat sur le Serious Game avec un grand organisme de formation français.

PERSPECTIVES 2013

Dans le domaine de la R&D, le logiciel GVT® va poursuivre ses adaptations vers les fonctions de Réalité Augmentée et de collaboratif (plusieurs stagiaires réels et/ou virtuels interagissent sur une même procédure).

Sur le plan commercial, le domaine Défense, en France et à l'export, dans le milieu terrestre et aéronautique reste prometteur, de même que le marché du Serious Game dans le domaine civil.

NEXTER ROBOTICS



PRÉSENTATION

Nexter Robotics a pour vocation de développer et commercialiser une gamme de robots terrestres et aéroterrestres pour des applications de Défense et de Sécurité Publique. La société, filiale à 100% de Nexter Systems, a été créée en octobre 2012.

Les compétences de Nexter Robotics lui permettent de maîtriser l'ensemble des technologies, outils et méthodes nécessaires au développement de ses produits avec une grande autonomie.

BILAN 2012 ET PERSPECTIVES

En 2012, un premier démonstrateur de mini-robot, Nerva® LG, a été réalisé afin de démontrer la possibilité de réunir dans un même produit des capacités opérationnelles pertinentes, une robustesse élevée et un prix de vente attractif. Particulièrement bien adapté aux missions de reconnaissance et de lutte anti-EEI (Engins Explosifs Improvisés), ce robot peut aussi recevoir un jeu de charges utiles modulaires lui permettant de couvrir un spectre étendu de missions.

En poursuivant la maturation fonctionnelle et technique de ce premier produit, grâce à un cycle d'échanges intensifs (démonstrations, mises à disposition, ...) avec les utilisateurs potentiels, aussi bien en France qu'à l'export, le retour d'expérience ainsi constitué permettra d'en valider la définition, qui sera qualifiée puis commercialisée dès 2013.

Cette année verra également le développement d'un premier jeu de Charges Utiles et de fonctions d'assistance au pilotage, augmentant encore l'intérêt du produit Nexter dans ce domaine émergent et très concurrentiel.



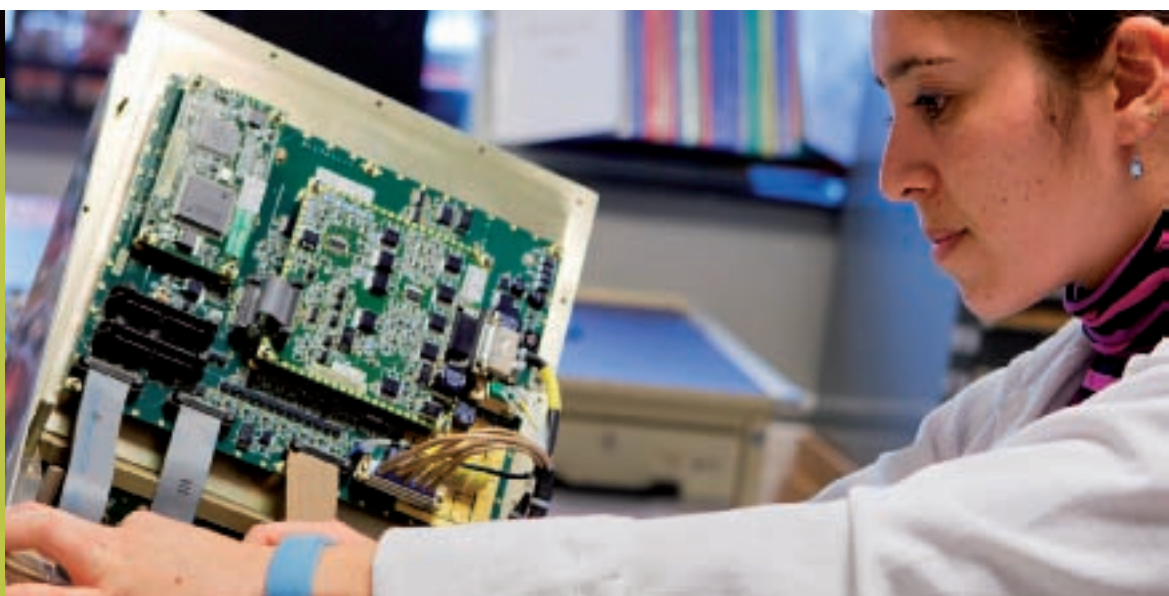
NEXTER ELECTRONICS

CHIFFRES CLÉS

Effectif : **113**

CA :
26 M€

Carnet de
commandes :
23 M€



36

PRÉSENTATION

Nexter Electronics est un acteur majeur sur les équipements électroniques embarqués de Défense et sur les plateformes civiles où l'énergie devient l'élément différenciateur.

BILAN 2012

Nexter Electronics a continué de se renforcer par un renouvellement de son carnet de commandes à hauteur de 22,8 M€, et un accroissement de 12,5 % de son chiffre d'affaires, tout en gardant une rentabilité lui permettant d'investir pour l'avenir.

En se positionnant sur la plupart des programmes d'Etudes, d'Intégration et de MCO du groupe, et par une approche systématique de présence le plus en amont possible, Nexter Electronics a fortement contribué au développement des programmes T40, 155 Trajan® ... tout en accompagnant par son expertise les actions à mener sur les offres à l'exportation, comme le VBCI export et Trajan®.

Dans le cadre de la nécessaire diversification de ses activités, Nexter Electronics a confirmé sa présence récurrente auprès de grands donneurs d'ordre tel que DCNS, en fournissant des pupitres de commande pour les FREMM, ou avec une commande pluriannuelle SKF. L'activité MCO a été marquée par le second marché de revalorisation de coffrets pour Eurotunnel et des premiers succès dans l'aéronautique avec Air France Industries. L'effort sera maintenu en 2013 dans la R&D pour accompagner l'innovation.



PERSPECTIVES 2013

Le développement ambitieux de la politique produits duale, se poursuit par l'arrivée d'un nouveau CDS (contacteur tout électronique de puissance) dédié également au domaine ferroviaire. Dans la continuité du programme de compétitivité « Grand Large », des évolutions sont apportées aux produits, pour encore mieux répondre à l'adéquation juste-besoin et coût. Par la mise en œuvre commerciale d'une importante opération de prospection, Nexter Electronics enregistre de nouveaux référencements, tout en confirmant sa place dans la Défense Terrestre.

NEXTER MECHANICS

CHIFFRES CLÉS

Effectif : **120**

CA :
24 M€

Carnet de
commandes :
17 M€



PRÉSENTATION

Nexter Mechanics est un spécialiste en ingénierie et Maintien en Condition Opérationnelle des équipements mécaniques et hydrauliques pour les secteurs aéronautique, nucléaire, scientifique, défense. « Intégrateur de technologies » pour des projets complexes, sa capacité à réaliser en interne les pièces les plus délicates garantit la qualité et la pérennité des approvisionnements.

37



BILAN 2012

Les commandes externes au Groupe continuent de progresser et représentent 54% du total des prises de commandes, avec notamment le CEA, Safran, DCNS, la DGA, General Dynamics, Borg Warner Automotive...

En 2012, le CEA/DAM (Direction des Applications Militaires) a choisi une nouvelle fois Nexter Mechanics pour la fourniture de sous-ensembles électro-mécaniques du Laser

Méga-Joule. Ce marché permet de renforcer les savoir-faire et de se doter en moyens nouveaux, avec deux salles blanches.

Développés par Nexter Systems, les produits Safepro® (siège anti-mines) et PG-Guard® (grille de protection anti-RPG) ont été intégrés au catalogue de Nexter Mechanics et viennent compléter l'offre Syegon® (Système de la gestion dynamique de la pression des pneumatiques).

Syegon® a présenté 3 nouveaux produits à Eurosatory 2012, qui démontrent son avance technologique et permettent d'ouvrir de nouveaux marchés.

Le projet de renouvellement de la coopération avec Safran sur des composants critiques du futur moteur d'avion Leap s'est intensifié. Elle met en valeur les compétences des ateliers d'usinage et de traitements thermiques et de surface. Enfin, l'agilité/réactivité des méthodes de travail de l'équipe Maintien en Condition Opérationnelle a permis de maintenir la performance « délais de livraison » à un très bon niveau.

PERSPECTIVES 2013

Nexter Mechanics poursuivra son développement commercial : la progression des prises de commandes et du chiffre d'affaires devrait être forte, sous l'effet de l'affermissement des tranches conditionnelles de marchés déjà obtenus ainsi que de la concrétisation des prospections réalisées en 2012.

De même, l'innovation produit/service sera renforcée, au moyen d'un budget R&D en augmentation sensible et d'une organisation spécifique. La coopération avec des organismes de recherche et développement, engagée en 2012, sera approfondie.

NBC-SYS

CHIFFRES CLÉS

Effectif : **64**

CA/export :
17 M€/9%

Carnet de
commandes :
21 M€



38

PRÉSENTATION

La compétence du domaine NRBC au service de la détection, de la protection et de la décontamination

COMPÉTENCES, SAVOIR-FAIRE, INNOVATION

En 2012, NBC-Sys, avec son équipe d'ingénieurs et de techniciens hautement qualifiés, soutenus par un investissement autofinancé élevé, a continué de développer des projets et produits innovants tels qu'une protection collective pour engins de chantier en milieu hautement pollué, un filtre anti gaz lacrymogène pour véhicules de maintien de l'ordre, ou encore un système de décontamination basé sur 3 modules de technologies différentes. La société reste ainsi un acteur de référence du domaine NRBC sur les marchés de défense ou civil, nationaux et internationaux.

BILAN 2012

En 2012, le chiffre d'affaires de NBC-Sys dépasse les 17 millions d'euros. Cette année a été plus particulièrement marquée par la réalisation et la fin des livraisons de 31.000 masques aux forces françaises, par le développement du Système de Décontamination des Moyens Sensibles (SDMS) dans le cadre du programme NRBC franco-allemand, ainsi que par le respect des engagements sur deux programmes français majeurs, que sont le Système de détection Fidji, et l'étude et la réalisation d'un système de filtration pour le CEA/DAM (Direction des Applications Militaires).

PERSPECTIVES 2013

Dans la continuité de sa politique soutenue en R&D, et d'ouverture à des partenariats avec des laboratoires et d'autres industriels, NBC-Sys va élargir son offre produits dans 3 domaines :

- la détection avec le domaine BCE,
- la protection avec un masque à gaz de nouvelle génération
- et la décontamination avec des solutions gel ou liquide.



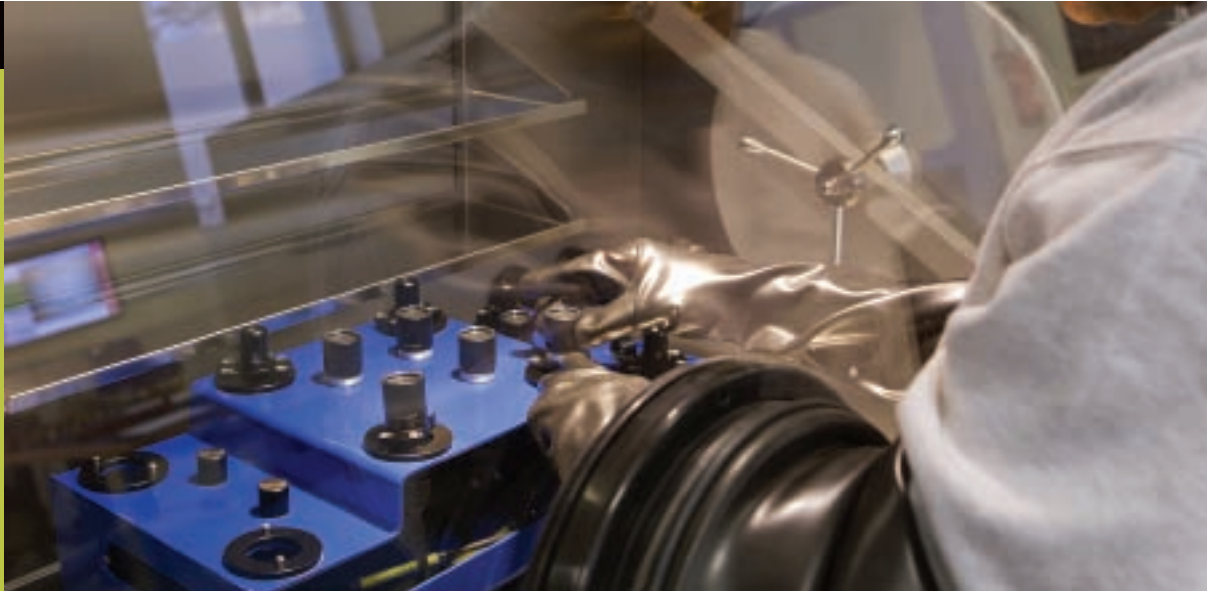
OPTSYS

CHIFFRES CLÉS

Effectif : **31**

CA :
11 M€

Carnet de
commandes :
14 M€



PRÉSENTATION

Acteur reconnu de la vision protégée, Optsys conjugue réactivité et innovation pour proposer à ses clients des solutions innovantes de vision directe optique et numérique adaptées aux besoins opérationnels de Défense Terrestre.

39

BILAN 2012

Avec un chiffre d'affaires de 11,3 M€ dont près de 10% en prestations d'études, Optsys a su optimiser les ressources avec agilité pour respecter l'ensemble de ses engagements production et études.

Au-delà de cette réussite, Optsys a confirmé la compétitivité de ses offres et sa crédibilité d'acteur dans le domaine de la vision numérique protégée en remportant le contrat série du système de vision périmétrique ViPer pour Aravis® export.

Le carnet de commandes de plus de 14,1M€ dont près de 20% hors les épiscopos du VBCI France permet de préparer l'avenir en développant la polyvalence de l'outil industriel et en renforçant le poids des prestations Etudes.

Avec un important budget de R&D et une équipe de 11 jeunes ingénieurs, Optsys a maintenu son effort d'innovation à coût maîtrisé sur les gammes produits suivantes :

- Vision périmétrique (gamme ViPer)
- Vision nocturne épiscopique
- Blindages transparents

PERSPECTIVES 2013

Avec un budget R&D en hausse de 30% et fort du succès de son produit ViPer, Optsys poursuivra sa démarche d'innovation en vision numérique et l'acquisition de nouveaux savoir-faire sur les blindages transparents pour répondre au plus près des besoins client.

Enfin Optsys renforcera sa démarche d'amélioration de la compétitivité en production comme en ingénierie tout en préservant sa réactivité inhérente à sa structure type PME.



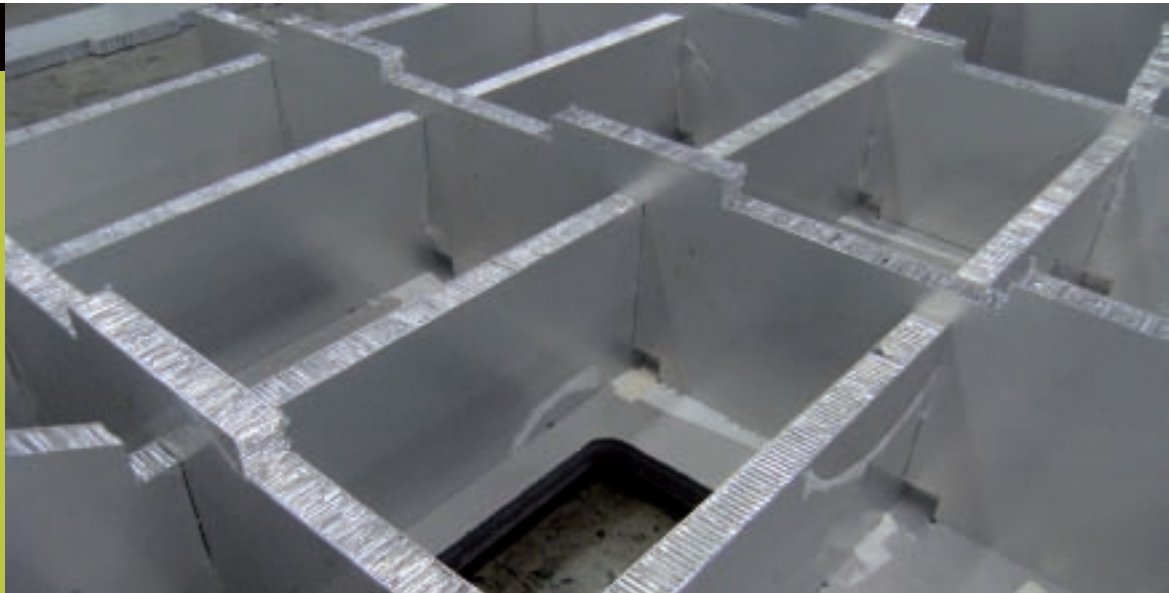
EURO-SHELTER

CHIFFRES CLÉS

Effectif : **45**

CA/export :
8,1 M€ / 19 %

Carnet de
commandes :
8,5 M€

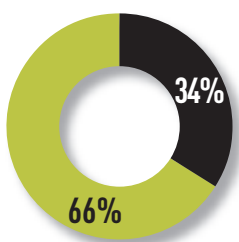


40

PRÉSENTATION

Euro-Shelter, spécialiste des structures mobiles, a continué en 2012 sa progression de chiffre d'affaires, tout en investissant dans des solutions innovantes de shelters tactiques intégrés et de structures équipées pour le ferroviaire.

Chiffre d'affaires 2012
par marché



■ Shelters
■ Diversification

présentation au salon Eurosatory d'un poste de commandement intégré ergonomique, préfigurant les shelters tactiques du futur, ainsi qu'une maquette "grande nature" d'aménagement de train regroupant une palette complète de solutions structurales et de finition pour les futurs matériels roulants, présenté au salon mondial du ferroviaire Innotrans à Berlin.

BILAN 2012

Avec un chiffre d'affaire en hausse de 15%, Euro-Shelter a consolidé ses perspectives d'activité, tant dans son cœur de métier du shelter tactique, que dans ses axes de diversification, tous basés sur ses solutions de structures mobiles légères équipées.

L'innovation et l'anticipation des futurs besoins des clients a été au cœur des actions 2012, avec la réalisation et la

PERSPECTIVES 2013

Euro-Shelter poursuivra en 2013 la progression de son chiffre d'affaires et ses actions pour plus de compétitivité, d'agilité et de réactivité au service du client. Le nouveau plateau Projets intégrant Qualité, Etudes, Management de Projets, Achats et Méthodes sera doté en 2013 de nouveaux outils de travail collaboratif autour de la CAO et de la gestion des données techniques, afin d'améliorer encore nos délais de développement et de lancement en fabrication.



CTA INTERNATIONAL

CHIFFRES CLÉS

Effectif : **46**

CA :
17 M€

Carnet de
commandes :
48 M€



PRÉSENTATION

CTA International, filiale commune entre Nexter Systems et BAE Systems, a été créée afin de développer et de commercialiser le canon de 40 mm et ses munitions télescopées associées.

41

SAVOIR-FAIRE ET COMPÉTENCES

CTA International détient un savoir-faire unique, ayant permis de développer un système d'arme révolutionnaire doté d'une munition télescopée, et d'ouvrir de nouvelles perspectives en terme d'emploi, de logistique et de facilité d'intégration dans les tourelles de véhicules existants et en cours de développement (programmes britanniques SV Scout Vehicle et WCSP Warrior Capability Sustainment Programme, et programme français d'Engin Blindé de Reconnaissance).

Les compétences développées au sein de CTA International permettent de maintenir et de faire fructifier les savoir-faire dans les domaines de l'armement moyen calibre, l'intégration de la fonction feu et la conception de nouvelles munitions répondant aux plus récents besoins des forces.

BILAN DE L'ANNÉE 2012 ET PERSPECTIVE 2013

Au cours de l'exercice 2012, CTA International a développé sur quatre lieux d'essais distincts son programme de qualification du canon et des munitions (Qinetiq en Grande Bretagne ; DGA/Tt, Nexter Munitions et Sauclières en France).

L'ensemble des essais séquentiels (environnements) pour les munitions flèche et d'exercice a été réalisé. Les essais de performances (dispersion et perforation) ont démontré des résultats très positifs.

Quant au canon, il a tiré plus de 6000 munitions et a subi, avec succès, des essais environnementaux extrêmes (brouillard salin, sable, pluie, température extrême, ...).

La production continue sa montée en cadence avec déjà plus de 30 tubes et 13 500 munitions livrées au ministère de la Défense britannique au cours de l'année.

Concernant les perspectives à venir, CTA International met à la fois l'accent sur l'innovation technologique, avec le développement d'une munition anti aérienne, et sur la maîtrise du coût d'utilisation de son système d'arme, par exemple avec le développement d'une nouvelle munition d'entraînement.

La qualification du canon et des 2 munitions flèche et d'exercice prévue en 2013 permettra ainsi à CTA International de conforter et d'accentuer sa croissance en préparant l'intégration de son système d'arme sur de nombreuses plateformes, qu'elles proviennent de nouveaux matériels ou de rétrofit.

tns-MARS

CHIFFRES CLÉS

Effectif : **20**

CA :
8,5 M€



42

PRÉSENTATION

tns-MARS réalise le marché d'architecte SCORPION.

Architecte industriel, la société propose à son client DGA les meilleures architectures pour le GTIA (Groupement Tactique Inter-Armes) répondant aux exigences des Forces au Contact avec le souci du triptyque gain opérationnel/risque maîtrisé/coût optimisé.

BILAN 2012

L'architecte industriel a fourni les spécifications techniques garantissant l'interfonctionnement des différents systèmes (fantassins, véhicules, système d'information, serveur de communication, radios) composant le GTIA.

Cet interfonctionnement est la condition du succès de la fonction infovalorisation du GTIA qui assure l'information juste utile, en temps quasi réel, à l'ensemble des combattants du champ de bataille.

Cette fonction permet de connaître la situation tactique des amis déployés sur un théâtre (contribuant ainsi à la protection des combattants), de passer les ordres et de recevoir les comptes rendus et enfin de réaliser le combat collaboratif pour une meilleure efficacité de l'effet recherché.

Par ailleurs l'architecte industriel a élaboré des outils nécessaires à la gouvernance du programme SCORPION. La modélisation des coûts, la création d'un schéma directeur jalonné identifiant les risques ont fait l'objet de livraison d'outils utilisables par la DGA et les Forces.

PERSPECTIVES 2013

L'année 2013 verra la poursuite des travaux d'ingénierie Système de Systèmes en particulier avec l'arrivée de la première version du SICS (Système d'Information et de Combat SCORPION) à l'horizon 2015, ainsi qu'une activité commerciale pour la réponse aux appels d'offres concernant l'architecture du GTIA SCORPION.

Conception graphique et réalisation :  communication

Crédits photos : ECPAD, 8 RPIMA, Kervert, REA, ASPHERI, Nexter Systems, CTAI, Y. Bourdin -Photopointcom
©THALES, Y. Debay, T. Goisque, S. Moreau.

RAPPORT ANNUEL **2012**

AU COEUR DES SYSTÈMES DE DÉFENSE TERRESTRE

13, route de la Minière
78034 Versailles Cedex
France

Tél. : +33 (1) 30 97 37 37
Fax : +33 (1) 30 97 39 00

www.nexter-group.fr

nexter