



Comité Social et Économique

Réunion extraordinaire du 14 octobre 2025

Information Consultation sur les conséquences pour l'entreprise de l'offre publique d'achat présentée par le Groupe TATA Motors sur le groupe IVECO

Consultation TATA / IVECO - CSEE FPT BLY	
Question	Réponse
FPT Equity Capital : Pouvez-vous garantir que les fonds propres (dans notre cas, plus de 270 millions d'euros) de chaque entreprise resteront inchangés ?	Le contrat ne fait aucune référence à des modifications du capital social des filiales du groupe Iveco. Selon la NFC, l'initiateur s'engage à ce que le groupe reste prudemment capitalisé et financé afin de garantir la continuité et le succès durable de l'activité et la mise en œuvre de la stratégie.
Marge FPT : Quelle marge le groupe TATA compte-t-il appliquer à notre entreprise ? (Nous vendons actuellement nos moteurs à TATA avec une marge de 8 %, alors que notre marge moyenne pour 2024 est de 1,7 %).	Les accords conclus entre le groupe Iveco et Tata Motors ne mentionnent pas les conditions, y compris les marges, relatives à la fourniture de moteurs de FPT à Tata Motors après la réalisation de l'opération.
Contrat commercial CNH : Suite à la modification de notre statut d'entreprise en 2022, passant de CNH Industrial à IVECO GROUP, CNH s'était engagé à s'approvisionner en moteurs FPT pour 2 ans. Continueront-ils à s'approvisionner auprès de nous en 2026 et dans les années suivantes ?	La question de savoir si CNH continuera ou non à s'approvisionner en moteurs auprès de FPT ne dépend pas du rapprochement annoncé entre Iveco et Tata Motors CV, mais de la satisfaction de CNH en tant que client. La vision commune d'IVG et de Tata Motors sur l'orientation client et l'issue favorable attendue du regroupement, longuement illustrée dans le communiqué de presse, peuvent toutefois avoir une influence positive sur l'amélioration des performances de FPT, qui seront encore plus appréciées par les clients actuels (y compris CNH) et par de nouveaux clients.
Fournisseurs : Après la vente, un changement de fournisseur est-il prévu ?	La décision de changer de fournisseur est normalement motivée par des raisons commerciales telles que les performances du fournisseur, les prix, la qualité des produits/services, le respect des délais de livraison et d'autres indicateurs clés de performance similaires ; dans la plupart des cas, un changement de fournisseur est effectué après un appel d'offres. Ainsi, même après l'achèvement de la vente à Tata Motors CV, les sociétés Iveco continueront à se fonder sur le même critère pour prendre ce type de décision.
Effectifs : Dans les documents présentés, il est indiqué que TATA ne prévoit aucune réduction des effectifs. Pour nous, cette déclaration ne constitue pas un engagement contraignant. Nous demandons sur quelle main-d'œuvre cet engagement est basé (effectif total du GROUPE IVECO, par pays, par entreprise ou par site). Nous demandons le chiffre prévu de l'effectif au 1er avril 2026. Cet engagement est-il le même pour chaque pays ou chaque entreprise ? Cette dernière question fait référence à un éventuel accord sur l'obligation contraignante de maintenir un effectif pendant 2 ans en Italie.	La déclaration faite par Tata Motors est qu'il n'envisage aucune réduction des effectifs du groupe Iveco comme conséquence directe du rapprochement. Cela ne signifie pas que Tata Motors, ainsi qu'Iveco, se soient engagés à maintenir un niveau d'effectif. Par exemple, en supposant que sur un site, un certain nombre d'employés prennent leur retraite, ces départs ne seront pas nécessairement remplacés : ces arbitrages seront faits comme cela a toujours été le cas, en cohérence avec l'activité. Cet engagement est un principe général se situant au niveau du groupe.

Avis des membres du CSE : - Abstention : 11
- Défavorable : 6

Le SNI-UNSA s'est abstenu car les réponses données aux différentes questions restent évasives et que les engagements pris ne concernent que les 2 ans à venir, et a demandé un suivi régulier des étapes du processus de rachat du groupe IVECO par TATA Motors.