

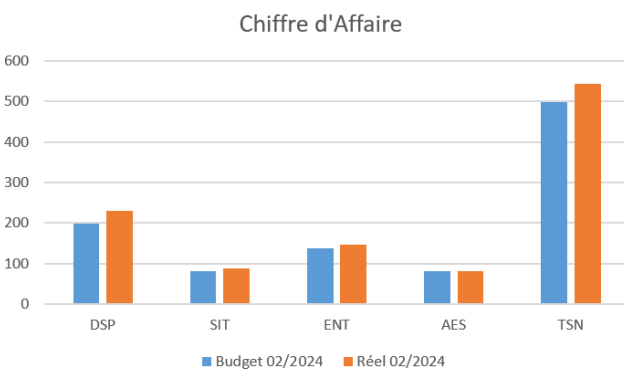
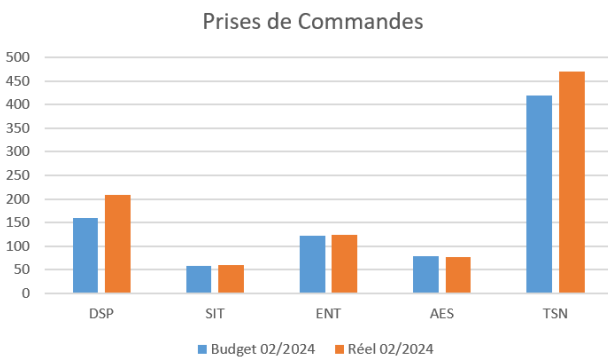
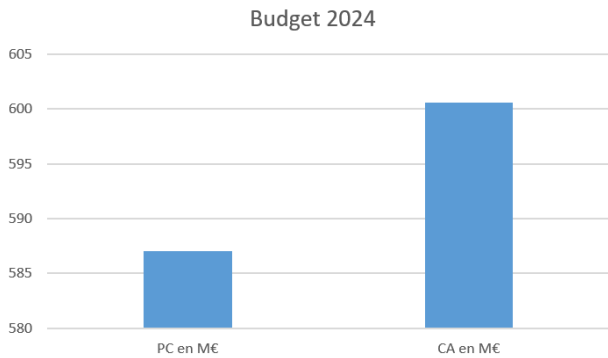


CSE ordinaire 26-27 mars 2024

Résultats

Budget 2024

Faits marquants



SIT

Les clients de la BU SIT sont les DSI du groupe.

Le renouvellement Newton est en cours en gré à gré pour un démarrage au 1er avril 2025 pour 5 ans (pourrait rapporter 45 M€ de CA par an pour TSN). La signature devrait avoir lieu à l'été.

Atomic (TMA des applications du groupe + infrastructures cloud). Il y a la mise en concurrence de 8 compétiteurs. TSN est challenger. L'offre a été remise début mars et la soutenance a eu lieu mi mars. Si TSN est retenu, la transition aura lieu de début octobre à la fin d'année 2024.

TAS : L'infogérance de TAS est opérée par ATOS en France et dans d'autres pays depuis la Roumanie. ATOS étant en difficultés, TAS inquiet, a sollicité TSN pour reprendre l'activité. Des discussions sont en cours. Cela est une opportunité pour TSN et les équipes en Roumanie.

ENT

De nombreux petits bioMérieux Clovis Next, La poste Colissimo Track and Trace. Avec quelques pertes ... Brer rien de très marquants. Des offres EDF en tout genre, nous ~~(élus) aimerions avoir un bilan de ces offres gagnées, perdues pour EDF mais nous le demandons depuis 3 mois et ne l'avons toujours pas !~~

L'équipe commerciale se renforce avec une entrée sur Grenoble et une entrée à venir en Région Parisienne.

DSP

Gain de petit projets qui offrent des perspectives : LAS/OME: travail sur nouvelle approche avec offre de services : Hy-sioflex3, SIX/RCP : Jernas lot infra.

Attente décision client : AIFE - toujours en cours on croise les doigts et on est toujours en attente pour PAHROS.

AES

Projets en cours : des difficultés avec Daher qui est un client très difficile. Et difficulté sur le CNES - SPIRIT

NCC et fiche emploi

58 cas sont passés en CAEF. Les réponses écrites de la Direction ne devraient pas tarder à arriver. Aucune des préconisations de la CAEF n'est encore remontée en Comité de Pilotage.

Si vous souhaitez contester votre fiche emploi, il est encore temps de remonter cette demande à la CAEF en écrivant à arnaud.bonnet@thalesgroup.com

Beaucoup de cas collectifs ne sont pas traités chez DI2C mais aussi à la DIL (la Direction ne veut pas l'entendre mais une les tâches des TL, des SEM... ne sont pas prises en compte, pourquoi ? Ce serait des tâches secondaires...sympas pour r les salariés qui les effectuent...) ! Bon pour DI2C, nous avons donné un processus avec des dates de réponses afin de pouvoir suivre ce qui se fait ... notre Relations sociaux étant tellement transparents qu'on s'attend un peu à tout Besoins d'infos ? Ecrivez-nous !

Roumanie : THR

Impossible de savoir si la Roumanie coûte à TSN ou rapporte à TSN. De ce fait nous nous sommes fait notre propre opinion.

Le seul chiffre que nous avons réussi à estorquer à la Direction est que **L'INTER CONTRAT EN ROUMANI A COÛTÉ À TSN 2,3 M€ EN 2023.**

Par comparaison c'est la moitié de la somme qui n'a pas permis à TSN d'atteindre son objec-

RSE : social

La Direction nous présente ses actions dans le cadre de la RSE. Nous ne pouvons que constater que le minimum obligatoire est effectué et qu'aucune initiative n'apparaît.

Même pire, des points sont ajoutés sans pour autant avoir de réel apport :

Par exemple, la Direction ne négociera pas d'accord Mobilité Durable après l'échec de l'an dernier (demandez nous le tract de l'époque sur le sujet) car TSN n'a plus de sous !!!!

Juste pour information, la Direction lors des NAO (Négociations Annuelles Obligatoires) en proposant une augmentation de la masse salariale dérisoire et nettement inférieure à l'inflation nous avait laissé entendre que des mesures d'achat seraient proposées. Force est de constater qu'il n'y a rien de rien ...

BSO : nouveau calcul pour les très méchantes GBU SIX (*) LAS , TAS OU

Comment punir les salariés qui ne rapportent pas assez aux gentils actionnaires !

(*) Pour rappel TSN est dans la très méchante GBU SIX

Il y avait déjà peu de salariés chez TSN éligibles à la BSO (pour rappel dans les autres entités THALES tous les cadres y sont éligibles) mais maintenant le Groupe a décidé de punir les entités n'ayant pas atteint leur objectif d'EBIT... Nous n'entrons pas ici dans le détail (un tract est en préparation) mais on essaye de vous expliquer quand même

	2023	2024
A Objectifs individuels	40,00%	40,00%
B Objectifs RSE Groupe	10,00%	15,00%
C Objectifs économiques locaux	50,00%	45,00%

Avec

C part économique locale	2023	2024
EBIT GBU SIX	12,50%	25,00%
GMOI % GBU SIX	12,50%	6,66%
OI TSN	12,50%	6,67%
Cash-in TSN	12,50%	6,67%

Le Multiplicateur D ne change pas, mais peut-être plafonné à 100% en cas de non atteinte de l'EBIT Groupe

Le BSO = (A+B+C)xD

D Multiplicateur Groupe (entre 80 et 120 %) (plafonné à 100% si EBIT group non atteint)	2023 et 2024
OI group	25,00%
GMOI % Group	25,00%
EBIT Group	25,00%
OCF Group	25,00%

Si l'EBIT GBU non atteint, en plus de voir passer sa part de 25% à 0%, **plafonne le taux pour A et B (performance individuelle et RSE) à 100%**

Ainsi voici 2 exemples de comparaison entre le BSO 2023 et le BSO 2024 pour des objectifs économiques et RSE identiques à 2023 en 2024.

A Objectifs individuels	2023	2024	% de baisse
100%	116,94%	74,31%	36,46%
120%	125,75%	74,31%	40,91%

Très parlant !

Rien ne sert de performer individuellement !

Contacts



Vos Délégués Syndicaux CFDT

Cyril Teyssier (Est)
Michel Laurens (Sud-Ouest)
Nathalie Durpoix (RP et Lambersart)
Marie-Agnès Geoffroy (RP et Lambersart)
Fabrice Robillard (Ouest)

Autres contacts CFDT

Robert Bécart (Région Parisienne)
Arnaud Bonnet (Est)
Jérôme Rouquairol (Est)
Zahoua Hamadache (Région Parisienne)