PROCÈS VERBAL DE LA RÉUNION ORDINAIRE
DU COMITÉ SOCIAL ET ÉCONOMIQUE DE DINEL
Du mercredi 18 novembre 2026 à 10h30

Pour la direction :

François Normant (FN), président, présent en visioconférence
Bruno Bizeul (BB), directeur d'usine, présent
Alexis Bony (AB), directeur R&D, présent en visioconférence pour le sujet 332.

Titulaires :

Lino de Martin (LdM), présent
Sophie Lebled-Cheron (SL), présente

Médecine du travail :

Docteur Guilbert Marion, absente excusée

Inspection du travail :

Séverine Hautecoeur, absente excusée.

Résumé du Procès-verbal

Sujets mensuels :

333. 2026/11/18 Validation du PV du 13 octobre 2026

Validé à l'unanimité.

334. 2026/11/18 Effectif de Dinel pour octobre 2026

ETP 2026	janv	févr	mars	avr	mai	juin	juil	août	sept	oct	nov	déc	Moy ETP
Dinel	29	29	29	29	28	29	29	29	29	29			28.90
Temporaires ATA	6.98	6.28	8.16	7.78	6.39	6.94	4.44	0.76	1.97	2.37			5.21
Temporaires Remplacement	2.1	2.8	3.18	4.14	3.16	3.57	5.37	7.79	2.89	0.49			3.55
Prestataires	0	0	0	0	0	0		0	0	0			0.00
Cumul ETP	38.08	38.08	40.34	40.92	37.55	39.51	38.81	37.55	33.86	31.86	0	0	31.38

335. 2026/11/18 P&L octobre 2026

Bon mois correspondant aux attentes. Priorité sera donnée aux fabrications SICK pour anticiper l'impact de leur changement de SAP.

336. 2026/11/18 Informations sur les projets actuels et à venir.

Rien de nouveau. L'audit faite par Yageo nécessitera quelques ajustements.

Sujets RH accords :

286. 2026/3/10 Quand aura lieu la prochaine réunion du comité de groupe ?

Toujours pas de clôture des comptes donc pas de réunion planifiable.

337. 2026/11/18 Quelle suite donnez-vous à la proposition de revalorisation de l'indemnité de déplacement envoyée le 2/11/2026 ?

La proposition est acceptée par la direction, l'indemnisation se fera sur une base de 0.159€/km réellement parcourus dans une plage de 6km à 40km. Les élus remercient la direction pour cette avancée qui correspond aux attentes des salariés face à l'augmentation importante du prix des carburants. Cette augmentation dépasse le cout du carburant pour une voiture consommant 5.5l/100km de gasoil.

338. 2026/11/18 Nous ne voyons plus les versements sur le PERO des prélèvements obligatoires des bulletins de salaire depuis mai 2026, quand la situation sera rétablie ?

Les actions de corrections sont en cours auprès de la BNP.

339. 2026/11/18 Comment obtenir les contrats et dispositions d'indemnisations de la prévoyance qui correspond aux prélèvements « Complémentaire - Incap. Inval. Décès » des bulletins de salaires ?

Une nouvelle campagne d'émail et d'information sera relancée.

Sujets RH emplois NCCM :

21. 2024/1/17 Le CSE demande le détail de la cotation de tous les emplois de Dinel selon le « RÉFÉRENTIEL D'ANALYSE - MÉTHODE DE CLASSIFICATION » de la NCCM ainsi que les fiches de description d'emploi associées.

Action reportée au début d'année 2027.

Sujets hygiène et sécurité :

331. 2026/10/13 Quelles suites seront données à l'échec de l'obtention des habilitations électriques des opérateurs de production du fait d'un niveau d'exigences demandé supérieur au besoin réel ?

La direction est en attente de la réponse de l'organisme concerné.

340. 2026/11/18 Quel est le résultat de l'enquête demandée par le CSE le 2/11/2026 au sujet de l'utilisation de la vidéosurveillance ?

La personne concernée sera entendue sur les raisons de ses nombreuses connexions au système.

217. 2025/6/17 Information sur l'installation des accès porte et caméra (système commun YAGEO)

Toutes les informations seront mises en place.

Sujets organisation du travail :

332. 2026/10/13 Suite à la présentation de la « Roadmap » durant le « Sense R&D » du mercredi 30 septembre 2026, avez-vous des commentaires à faire sur l'absence total de projet pour Dinel ? Une reformulation de la question a été envoyé le 3/11/2026.

Ces nouvelles questions sont :

- Quels sont les projets R&D Dinel pour les 3 prochaines années ?

La roadmap est une « rodmap produits » et ne précise pas vers quelle usine les projets seront destinés.

- Qu'en est-il plus particulièrement du projet Roller Sensor V3 ?

Les projets « Roller Sensor » V3 et V2+ sont fermés. Une observation demeure avec la possibilité de rouvrir le projet « Roller Sensor V2+ » si le seuil de rentabilité est atteint ce qui n'est pas le cas à l'heure actuelle.

- 80% des produits Dinel sont frappés d'obsolescences de composants, quels produits cesseront d'être fabriqués dans les 3 prochaines années et quels produits les remplacent ?

Principalement sur Neptune une mise en stock de 5 ans est faite ce qui laisse le temps de reconsidérer une nouvelle étude.

LdM fait remonter les problématiques de calibration des fourches 2 et 5 mm que seul un nouveau développement électronique pourra résoudre.

- Qu'en est-il de la visibilité des produits fibres optiques autant auprès des commerciaux que des clients par l'intermédiaire du site Internet TMSS ?

La direction reviendra vers nous s'il est nécessaire de promouvoir cette gamme de produits vieillissante.

LdM rappelle qu'il serait dommage de perdre ce savoir faire qui a fait et pourrait continuer à faire les beaux jours de Dinel.

- Qu'en est-il de l'obsolescence de l'amplificateur électronique pour fibre optique qui permet d'exploiter les fibres optiques Dinel ?

L'obsolescence a été résolue.

LdM rappelle qu'il n'y a aucune visibilité de ces produits sur le site Internet TMSS.

La direction reviendra vers nous pour nous signifier si elle considère qu'il y a un intérêt de faire apparaitre ces produits sur le site internet.

Questions et informations diverses

Aucune

Procès-verbal

La réunion a commencé à 10 :33

Documents supports : P&L_Gournay_octobre_2026.pdf, Conclusions_Audit_Interne_Gournay_2026.pdf, Resume_de_Garanties_prevoyance_YAGEO_2025.pdf

Sujets mensuels :

333. 2026/11/18 Validation du PV du 13 octobre 2026

Validé à l'unanimité.

334. 2026/11/18 Effectif de Dinel pour octobre 2026

LdM : Sophia me les envoyait hier :

ETP 2026	janv	févr	mars	avr	mai	juin	juil	août	sept	oct	nov	déc	Moy ETP
Dinel	29	29	29	29	28	29	29	29	29	29			28.90
Temporaires ATA	6.98	6.28	8.16	7.78	6.39	6.94	4.44	0.76	1.97	2.37			5.21
Temporaires Remplacement	2.1	2.8	3.18	4.14	3.16	3.57	5.37	7.79	2.89	0.49			3.55
Prestataires	0	0	0	0	0	0		0	0	0			0.00
Cumul ETP	38.08	38.08	40.34	40.92	37.55	39.51	38.81	37.55	33.86	31.86	0	0	31.38

FN : Ils sont stables.

335. 2026/11/18 P&L octobre 2026

Présentation du fichier P&L_Gournay_octobre_2026.pdf.

BB : Sur le mois d'octobre, pas de points particuliers à noter, c'est un mois où il n'y a pas de variation particulière sur des points MBC, Labor ou matériaux, ce qui nous amène à un résultat qui est qui est correct. En bas de page, une « gross margin » à 144 kilos et un résultat net à 100 kilos.

LdM : Il y a une augmentation assez importante de la « supply chain Base Cost », c'est lié à quoi ?

BB : On est autour des 100 120 à peu près. S'il y a des mois qui sont qui sont moindre il faut regarder. Mais Olivier m'a dit qu'il n'y avait rien de particulier ni d'alerte.

LdM : Ce sont plutôt des bons chiffres. On est dans le dans ce qui avait été prévu.

BB : Dans ce qui avait été prévu oui, on est aligné par rapport au budget qui était de 6.2 M€. Par contre on a eu une information vendredi dernier de SICK qui change de système SAP donc ils vont passer sur SAP4ANA, on l'a fait, et de ce fait on ne pourra plus expédier entre le 11 décembre et le 6 janvier. Donc ça revoit complètement nos plans de production, ça veut dire tirer pour maximiser la facturation d'ici la fin d'année, ça veut dire tirer le maximum de production de SICK dès maintenant, donc produire tout ce qu'on peut aussi et maintenant, pour une fois, le 11 décembre, se focaliser sur le reste.

2 effets à cela un c'est tirer donc il faut voir les composants. Donc Limoge était au courant, ils essayent de devancer mais ils n'ont pas forcément tous les composants pour pouvoir nous fabriquer les cartes. Par contre ils sont focus là-dessus. 2e effet c'est qu'on va augmenter temporairement le nombre de ruptures vis-à-vis de Télémécanique pour après les traiter et c'est la seule solution si on veut maximiser le chiffre d'affaires. Et si on arrive à faire 2 mois à 500 kilos, on sera au budget.

Le budget avec un résultat qui sera normalement bon.

LdM : Super bonne nouvelle.

336. 2026/11/18 Informations sur les projets actuels et à venir.

BB : Pas d'évolution sur les sur les projets, ça suit son cours. Après si vous voulez, à la fin je vous ferai un petit topo sur les conclusions de l'audit.

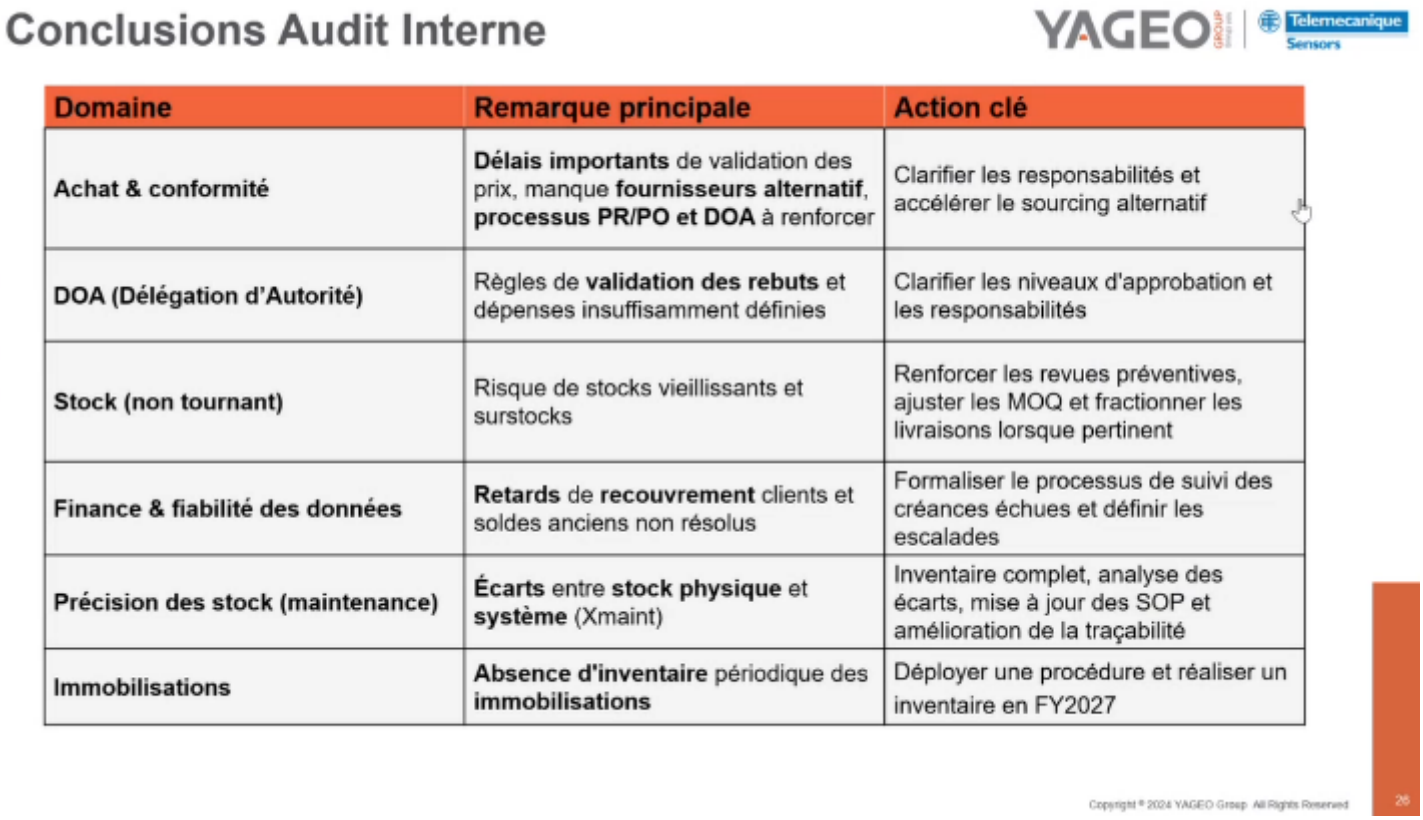
FN : Tu peux peut-être le faire là maintenant, non ?

BB : Si vous voulez.

LdM : C'est l'audit interne par les gens de Yageo ?

FN : Oui.

Affichage de :



Conclusions Audit Interne

Domaine	Remarque principale	Action clé
Achat & conformité	**Délais importants** de validation des prix, manque **fournisseurs alternatif**, **processus PR/PO et DOA** à renforcer	Clarifier les responsabilités et accélérer le sourcing alternatif
DOA (Délégation d'Autorité)	Règles de **validation des rebuts** et dépenses insuffisamment définies	Clarifier les niveaux d'approbation et les responsabilités
Stock (non tournant)	Risque de stocks vieillissants et surstocks	Renforcer les revues préventives, ajuster les MOQ et fractionner les livraisons lorsque pertinent
Finance & fiabilité des données	**Retards** de **recouvrement** clients et soldes anciens non résolus	Formaliser le processus de suivi des créances échues et définir les escalades
Précision des stock (maintenance)	**Écarts** entre **stock physique** et **système** (Xmaint)	Inventaire complet, analyse des écarts, mise à jour des SOP et amélioration de la traçabilité
Immobilisations	**Absence d'inventaire** périodique des **immobilisations**	Déployer une procédure et réaliser un inventaire en FY2027

Copyright © 2024 YAGEO Group All Rights Reserved

BB : Donc les conclusions donc plusieurs relais sur tout ce qui est achat et conformité. Donc ce qu'ils ont constaté ce sont des délais importants de validation des prix, manque de fournisseurs alternatifs. Donc ça on le sait on est dans du « HIGH MIX » le volume c'est difficile d'aller de trouver 2 sources de d'approvisionnement.

Processus, validation des demandes d'achat et des commandes avec tout ce qui est délégation à éclaircir et renforcer. Clarifier les responsabilités en action. Côté délégation, sur les validations des revenus des scraps, c'est pareil, il faut éclaircir les responsabilités et avoir un processus d'escalade et de validation des scraps.

Coté stock donc, notamment stock non tournant, il y a un risque de vieillissement de et de sur-stock. Ils l'ont constaté mais ils ne nous apprennent rien par rapport à ça. Ça fait partie des actions des Task Force avec la réduction des MOQ. Ça, vous parle des MOQ ?

LdM : Minimum Of Quantity.

BB : Voilà, fractionner les livraisons, c'est ce qu'on fait depuis le début d'année avec la Task force, mais ce n'est pas toujours évident. Parce que comme on est dans du High Mix, le volume soit quand on baisse les quantités, on a le prix qui est multiplié entre 2 et 10 ou certains refusent de le faire parce que la taille de lot pour lancer une production est trop faible.

Côté finance et fiabilité des données, il y a eu un retard de recouvrement donc on va mettre en place un processus en fin de mois pour checker qu'il n'y a pas de d'écart entre la facturation et le recouvrement.

Sur les stocks de pièces détachées en maintenance, on ne fait pas d'inventaire physique donc y a tout à faire là-dessus. Sur le stock, on n'a pas beaucoup de pièces de rechange néanmoins, on constate un écart et il faut qu'on fasse un inventaire physique.

LdM : Qu'est-ce qu'ils entendent par stock maintenance, ils vont jusqu'à quelle granulométrie ? Faut-il compter chaque rondelle, chaque vis, chaque écrou qu'il y a sur les étagères ?

BB : Presque ! Non mais ça, on va le mettre dans le consommable. Mais effectivement, ils ont été comptés des relais, des trucs qui sont plus pour nous que l'on qualifie ça comme pièces consommables, c'est pour ça qu'il faut qu'on détermine exactement qu'est-ce qu'une pièce de rechange. Qu'on l'identifie et qu'on fasse l'inventaire uniquement là-dessus, sinon on va perdre notre temps à comptabiliser les pièces et puis les suivre dans la GMAO. Il n'y a pas de valeur ajoutée.

LdM : Ce sont plus les éléments genre des PLC, des automates, des disjoncteurs, … qui ont une forte valeur.

BB : Oui, un outil de coupe de carte pour lesquelles tu as des lames avec un PDR dessus, il te faut des pièces de change.

Immobilisation, donc il n'y a pas d'inventaire qui est fait physique sur les sur les immo. Donc il faut qu'on en fasse un en 2027. Ça c'était focus sur l'audit interne. Après au-delà de ça, ils ont identifier d'autres points. J'arrive à aller sur l'autre slide.

Autres points constatés

N°	Description du constat	Service audité
1	Les **pneumatiques** des **chariots** élévateurs présentent une **usure** importante de la bande de roulement.	Maintenance
2	Aucun mécanisme d'historisation n'a été mis en place pour suivre et réconcilier les **écarts** entre les **quantités d'encours** (WIP) enregistrées dans le **système** et les **quantités physiques** réelles. *(Procédure)*	Magasin / Logistique
3	Aucun système d'**archivage** ne permet d'assurer la traçabilité des revues périodiques et des analyses de causes racines pour les dossiers **MRB ouverts** depuis plus d'un an. *(Procédure)*	Qualité
4	Équipements de mesure dont **l'étalonnage** est en **retard**.	Qualité
5	Les enregistrements de **rebuts de production** sont incomplets : absence du numéro **d'ordre de fabrication** associé.	Production
6	Le personnel **magasin** ne conserve pas les preuves de **remise/réception** des produits finis.	Magasin / Logistique
7	L'armoire de **stockage MRB** n'était **pas verrouillée** (la porte d'accès entre la zone MRB et le magasin ne l'était pas non plus).	Qualité
8	Les informations relatives à la **ligne d'alerte éthique** (Ethics Hotline) ne sont **pas affichées** dans l'usine.	Ressources Humaines
9	Un **sac** de **sel** de déverglaçage ouvert n'était **pas correctement refermé** ni stocké.	Services Généraux / Installations

Copyright © 2024 YAGEO Group. All Rights Reserved

BB : D'autres points constatés, les pneumatiques du chariot élévateur qui étaient usés.

Sur les WIP, un écart entre la quantité d'encours et la quantité déclarée dans le système, donc ça c'est plutôt sur les bords de ligne et c'est en c'est en logistique.

La traçabilité de ce qu'ils appellent MPR, c'est les dis-qualité interne ou fournisseur qui a fait l'objet d'une demande, il y en a certaines qui sont ouvertes depuis plus d'un an mais on a aucune traçabilité pour savoir s'il y a une relance qui a été faite avec des informations.

Voilà où on en est sur les différents sujets.

Il y avait quelques équipements d'étalonnage qui étaient en retard, alors ça on le savait aussi parce que il a été interverti l'étalonnage mécanique et électronique, donc de ce fait, les dates sont inversées, c'était lié à la disponibilité des fournisseurs et donc effectivement on a un écart d'un mois, ils l'ont constaté.

« Rebut de production » donc ça vous avez déjà la consigne : c'est de mettre sur les sachets sur lesquels on voit le rebut au-delà de la quantité et de la référence, c'est bien de mettre également le numéro d'OF.

Le magasin ne garde pas les preuves de réception des produits chimiques, donc en fait c'est le hand-over, ça c'est valable pour le magasin mais aussi pour les boîtes rouges et les produits non conformes produits en production, c'est d'avoir une traçabilité, donc une feuille qui donne la quantité et les références et émargée par la production pour libérer les produits et côté logistique ou qualité pour prendre les produits. Ça, c'est un hand-over qu'ils souhaitent avoir.

L'armoire de stockage des produits défectueux non conformes qui n'est pas verrouillée. Donc là il faut mettre un cadenas.

On n'avait pas d'affiche sur la ligne rouge ou l'alerte éthique. Tout ça a été solutionné. François a fait le nécessaire comme vous avez dû le voir, c'est affiché sur les panneaux d'affichage.

Et puis un sac de sel qui était ouvert à l'extérieur. C'est parce que le jour même de leur venue, on a changé le compresseur. Ils ont sorti le sac de sel pour sortir le compresseur, mais ils ne l'ont pas rentré.

Donc voilà sur les principaux points constatés.



En conclusion, c'est renforcer nos contrôles internes, fiabiliser les stocks et les données financières et puis tout ce qui est relatif aux prises de décision, que ce soit pour les commandes ou pour le scrap. Et puis améliorer la conformité des processus, aussi bien sur les achats que sur les inventaires.

Ok, vous avez des questions, quelque chose à dire ?

LdM : C'est plutôt, est-ce que vous avez pu recueillir leurs avis sur la manière de fonctionner de Dinel, le côté un peu artisanal de la société qui peut-être dénote par rapport à ce qu'ils ont l'habitude de voir ? Dinel, ça fait partie des petites entreprises qui rentrent dans le scope Yageo.

BB : Lison a dit effectivement, dans les structures industrielles de Yageo qui sont plutôt conséquentes. Par contre, dans sa vie antérieure ou son précédent job qui n'était pas au sein de Yageo, il faisait plus des entreprises de notre taille et il a retrouvé beaucoup de similitudes, de problématiques qu'il avait constaté dans les audits précédents qu'il pouvait faire dans sa fonction précédente d'auditeur, mais pas dans l'environnement Yageo.

LdM : Sont-ils conscients des problématiques qu'impliquent les traitements des MOQ par rapport aux volumes que l'on génère ?

BB : Ils nous demandent d'améliorer. Après il y a toujours à améliorer avec les limites que l'on peut avoir et donc après ça se fait à la marge.

C'est ce que l'on fait à l'heure actuelle, c'est soit on peut le faire, soit on ne peut pas le faire et si on peut pas le faire bah … on reste en l'état.

LdM : Ok, pas d'autre question.

BB : Donc là actuellement ils font Limoges et début décembre ils feront Batam.

Sujets RH accords :

286. 2026/3/10 Quand aura lieu la prochaine réunion du comité de groupe ?

LdM : Autrement dit, est-ce que la clôture des comptes a été faite ?

FN : Non, toujours pas de clôture des comptes 2025 à ce stade. On est toujours dans l'attente de la documentation requise pour valider et donner quitus des comptes 2025. On est toujours dans l'attente de la production de ces mêmes documents. Ce sont des documents qui portent principalement sur ce que l'on appelle les prix de transfert entre filiales. Voilà, c'est ce qui retarde la clôture des comptes. Tant que ça ne sera pas fait il n'y a pas de nécessité à devoir réunir le comité groupe à ce stade.

337. 2026/11/18 Quelle suite donnez-vous à la proposition de revalorisation de l'indemnité de déplacement envoyée le 2/11/2026 ?

Affichage de l'email envoyé :

révision des indemnités de transport



Lino DE MARTIN
À Francois Normant; Sophia PIQUEUR; Bruno BIZEUL
Cc Sophie Cheron (sophiecheron76@gmail.com)
Stratégie de rétention EXO Mail Retention - 7 Years then Delete (7 ans) Date d'expiration 31/10/2033

Comme discuté en CSE voici une proposition de modification des indemnités de transport actuelles.

Indemnités actuelles :

Distance travail-domicile	REAG 2023
≥ 3km < 5km	33.51 €
≥ 5km < 10km	45.22 €
≥ 10km < 20km	58.01 €
≥ 20km	76.51 €

Proratisé sur 1/25 x nombre de jours réellement travaillés

Proposition 1 :
Proratisé sur 1/22 jours x nombre de jours réellement travaillés. 22 jours étant la moyenne entière du nombre de jours travaillés par mois ([365.25 jours x 5] / [7 x 12 mois] = 21.74 jours)

Distance travail-domicile	Distance « d » retenue en km	Indemnité	Calcul
≥ 3km< 5km	6	34.91 €	50% x 0.529€/km(*1) x d x 22jours
≥ 5km < 10km	10	58.19 €	
≥ 10km < 20km	20	116.38 €	
≥ 20km	40	232.76 €	

(*1) indemnité kilométrique voiture 3CV = 0.529€/km

Proposition 2 :
Appliquer un coefficient unique au kilomètre réellement parcouru, par exemple 30% de l'indemnité kilométrique d'un véhicule de 3 CV soit 0.159€ / km dans la plage 6km à 40km inclus.
La distance « Km parcourus » est celle mesurée par Google Map x 2 pour le trajet le plus court.
Pour comparaison avec le tableau des indemnités actuelles :

Distance travail-domicile	Km parcourus	Indemnité
3	6	20.95 €
5	10	34.91 €
10	20	69.83 €
20	40	139.66 €

LdM : Donc par rapport à cette proposition-là, elle s'articulait en fin de compte sur 2 schémas. Et d'après nos premiers échanges, tu me contredis si je dis des bêtises, François, on aurait retenu la proposition 2 qui consiste à appliquer un barème au kilomètre réellement parcouru. Cela a pour effet déjà d'une part de rendre un peu plus équitable l'indemnité de transport par rapport aux kilomètres parcourus parce que l'ancien barème était plus favorable pour des petits déplacements. Avec la nouvelle méthode qui consiste à prendre comme base l'indemnité kilométrique qui est accessible sur le barème des impôts, de prendre le véhicule le moins puissant, le 3 chevaux, puisque personne n'oblige les personnes à prendre un véhicule puissant pour venir travailler et d'appliquer une indemnité de 30% de cette indemnité kilométrique aux kilomètres réellement parcouru dans la plage de 6 km à 40 km correspond à la plage actuelle de l'indemnité de transport.

FN : Donc c'est 40 km aller, 40 km retour ?

LdM : Non, c'est 20 km aller-retour, c'est 20 km aller + 20 km retour.

FN : Oui voilà pardon c'est ça. Donc sachant que on a quand même une majorité de nos collaborateurs qui se situent dans un rayon de 10 km aller-retour de leur lieu de travail. On a certaines personnes qui effectivement sont domiciliées beaucoup plus loin. Mais là aussi ça rejoint un peu le propos de Lino sur la puissance du véhicule, là aussi le choix de domiciliation il est libre pour tout le monde mais pour autant le salarié ne peut pas faire porter la responsabilité de son choix de domiciliation sur l'employeur et ce faisant ne peut pas demander une prise en charge plus importante de ses frais de transport. Donc on couvre à hauteur de ce qui est prévu notamment dans d'autres circonstances à hauteur de 40 km maximum.

LdM : Cela a pour effet direct d'améliorer très nettement l'indemnité de transport, parce que si on prend l'exemple de quelqu'un qui était initialement dans le cas où ça plafonnait à 20 km, il y avait 76.51€ d'indemnité mais qui était proratisée au 25ème. Comme jamais dans un mois on faisait 25 jours cette prime-là elle était plutôt autour de 66-67€ bruts ce qui en réduisait autant sa valeur et à l'heure actuelle on voit que ces 66-67€ se transforment en 140€ pratiquement. Donc il y a une nette amélioration de l'indemnité de transport.

BB : Moi je trouve que le fait de le ramener au kilomètre, c'est une bonne chose et plus équitable on va dire.

LdM : C'est plus simple. C'est pour cela que l'on accueille cette révision de l'indemnité de transport très favorablement puisque ça remet de l'équité et ça double l'effort qui a été fait par la direction jusqu'alors et qui correspond à nos attentes par rapport à l'augmentation des carburants. Je ne sais pas ce que t'en penses Sophie ?

SL : Oui, c'est bien.

LdM : Très bien, donc super, on vous remercie.

FN : En tout cas un point qui pourrait peut-être être intéressant aussi de porter à l'attention des salariés, on va compter que l'on a à peu près 30 collaborateurs concernés et que sur ces 30 on va avoir quasiment l'équivalent de 16 personnes, donc plus de la moitié qui se trouvent dans un rayon de 5 à 10 km. Donc ce rayon de 5 à 10 km, quand on regarde la proposition, on va avoir quelque chose d'un peu plus juste par rapport à la distance parcourue et tenant compte aussi que le reste de l'effectif, l'autre moitié se trouve plutôt dans des distances plus importantes et donc c'est pour ces personnes-là notamment qu'on va devoir apporter un soutien plus important. Donc on a une autre moitié de l'effectif qui est dans un rayon de 10 à plus de 40 km, donc plafonné à 40. Et pour lesquels on va avoir du coup une répartition un peu plus équitable en termes de prise en charge des coûts liés au transport. Sachant que sur les coûts tels qu'ils sont ciblés, parce que vous me direz oui d'accord, mais on augmente plutôt pour ceux qui sont plus loin, oui mais dans la partie concernant les salariés domiciliés on va dire dans une tranche entre disons 1 km et 10 km, ce qu'on peut observer et ce qu'on peut dire, c'est que ce qui sera versé au titre de ces indemnités, couvre quasiment en moyenne, l'équivalent de 160% des coûts liés au carburant. Donc ce calcul il se fait comment ? Bah il se fait en prenant en compte la distance, le prix au litre de gasoil par exemple aujourd'hui et la distance à parcouru entre son domicile et son et son lieu de travail. On remet ça sur une consommation moyenne de 5.5 l 5 l aux 100 km, ça nous donne un prix moyen dépensé par mois et qu'on met en concurrence de l'indemnité qui sera versée et pour ces 15 personnes, on couvre quasiment à hauteur de 160% des dépenses relatives aux frais de déplacement, donc ça couvre quasiment la totalité des frais de carburant.

BB : Après au-delà de ça, c'est quand tu es proche de ton lieu de travail, tu as une alternative en mobilité, tu peux prendre le vélo, tu as différentes possibilités alternatives que tu n'as pas quand tu es à 40 km.

LdM : C'est pour ça que l'indemnité elle commence à partir de 6 km parcourus, parce qu'on considère qu'en dessous de 3 km, la distance peut être fait à vélo ou à pied, ce qui explique la fourchette entre 6 km et 40 km.

FN : Oui donc voilà ce que l'on peut dire.

BB : Quelle est la date d’effet ?

FN : Alors on n'a pas forcément arrêté de date. Maintenant je pense que pour le mois de novembre ça risque d'être un petit peu court maintenant, mais on peut-on peut le mettre en œuvre pour ce qui serait de la paye de décembre si c'est OK pour vous.

LdM : Ok pour nous parce qu'il y a quand même l'inventaire à faire et le recalcul des distances pour chaque salarié en observant les adresses réelles qui ont été déclarées.

FN : Oui c'est ça, parce que là pour le coup ça va être déjà trop juste. On a déjà passé le cut-off de paye pour ce qui est de la paye de novembre, donc là le temps de refaire les calculs, et cetera, même si j'ai déjà le fichier un peu sous les yeux. Mais il faut quand même repasser un peu en revue le truc repartager tout ça avec la paye, ça va être un peu juste pour l'appliquer sur la paye de novembre, donc ça peut être applicable à compter du premier décembre.

LdM : Super.

> 338. 2026/11/18 Nous ne voyons plus les versements sur le PERO des prélèvements obligatoires des bulletins de salaire depuis mai 2026, quand la situation sera rétablie ?

FN : Alors oui, il y a eu en effet, c'était vrai pour TMSS France de la même manière, il y a eu des difficultés de reparamétrage de DSN, de déclaration sociale nominative. Donc comme vous devez vous en souvenir, on a contracté un nouvel accord avec BNP pour signer un contrat portant sur le nom de Dinel, de même pour Tmss France, là où on avait avant un contrat qui nous liait uniquement à Schneider Electric. Donc ce contrat n'étant plus, toutes les cotisations sont maintenant redirigées vers ce nouveau contrat. Donc ça c'est le premier point, la signature de ce nouveau contrat a dû nécessiter de reparamétrer la paye et ça a posé des difficultés entre ce qui avait été demandé à la paye versus ce que la BNP avait pu comprendre. Donc ça a causé quelques retards. Ces retards ont été rattrapés puisque là normalement le nécessaire a été fait par les soins de Marie qui a dû procéder à des virements directement auprès de la BNP. Donc là les comptes devraient refléter maintenant les cotisations pour les mois passés et à compter de ce mois de novembre pour ce qui est de Dinel, les prélèvements vont donc maintenant se faire de manière automatique, c'est à dire qu'il y a un prélèvement SEPA qui va se faire par la BNP sur le compte de la société Dinel sans devoir passer par des versements et des virements volontaires. Donc ça, va se faire de manière de manière je dirais automatique. Et donc ça devrait notamment à compter de maintenant corriger les erreurs qu'on a pu constater par le passé. Quoi, avec un côté automatique on va dire au versement de ces cotisations sur les sur les comptes des salariés.

LdM : OK, et qu'en est-il des versements que qui n'apparaissent pas aujourd'hui ? Parce que là OK, le système de prélèvement automatique va être mis en place et donc ça va éviter certains écarts. Mais quand seront visibles sur le PERO ces versements depuis le mois de mai ?

FN : Bah normalement ils auraient dû apparaître.

LdM : Et bien ils n’apparaissent pas. Et le problème aussi qui est derrière cela, c'est qu’en fin de compte depuis le mois de mai cet argent-là qu'on aurait pu placer n'a pas travaillé. Donc du coup on se retrouve aussi un peu lésé parce qu'on se retrouve avec quelques mois de d'intérêt qui ne seront pas présents.

FN : Alors non parce que les intérêts fonctionnent à l'année. C'est vrai aussi pour l'abondement. C'est vrai pour toutes les formes de placements réalisées sur des comptes d'épargne salariale. Il n’y a pas un caractère : tu génères des intérêts à compter du placement. Donc

ça c'est le contrat qui est signé avec toutes les banques et toutes les sociétés de placement. Donc non, le retard ne va pas occasionner des versements complémentaires pour tenir compte du retard escompté, ce qui n'est pas le cas en revanche, par exemple de date de versement obligatoire, si on avait été en retard du versement par exemple d'une participation ou d'un intéressement, compte tenu des délais légaux, il aurait fallu payer des indemnités de retard ou des frais de retard à l'ensemble des salariés. Mais s'agissant de ces cotisations, non il n'y a pas un caractère « retard pris » compte tenu des placements différés, les intérêts sont générés une fois l'année et une fois l'exercice fiscal défini par la BNP donc la BNP elle tient compte que pour une période fiscale donnée il y est attendu à un niveau de cotisation X que cette cotisation soit versée une fois par an en fin d'année, ça n'a absolument aucune incidence pour eux.

LdM : D'accord, c'est clair.

FN : Tu vois, on décide nous de le faire en termes de cash-flow, de le faire de manière systématique chaque mois parce que c'est ce que beaucoup de clients font dans des dispositifs de cette nature. Mais tu pourrais aussi décider de faire un versement unitaire à l'année et de dire : « Bah voilà ce versement-là il sera il sera fait en fin d'année » et c'est l'entreprise qui prélève les cotisations chaque mois et les décaisse une fois par an.

Par contre s'agissant des versements du mois de mai, il faut que je revérifie. Mais normalement ça a été réalisé, donc je vais regarder.

LdM : J'ai vérifié hier, ils n'étaient toujours pas présents.

FN : Bon je revérifie ce point-là avec Marie, mais en toute logique normalement ça avait dû être fait. Je refais un mail et puis je te je t'adresse une réponse dans la foulée.

339. 2026/11/18 Comment obtenir les contrats et dispositions d'indemnisations de la prévoyance qui correspond aux prélèvements « Complémentaire - Incap. Inval. Décès » des bulletins de salaires ?

LdM : Alors ce qui s'est passé en pratique après une petite investigation, Il y a bien eu un e-mail qui a été envoyé, mais cet e-mail-là, dans la majorité des cas des personnes que j'ai consultées, il a été placé dans un dossier spam et est devenu complètement invisible, ce qui fait que la démarche, qui consistait à se connecter au portail et de définir les différentes options et les bénéficiaires du contrat, n'a pas pu être faite donc ce qui serait intéressant de faire c'est de rétablir cet email-là ou de le faire d'un autre moyen pour que les personnes puissent accéder effectivement aux dispositions contractuelles et définir les différentes options qui étaient au contrat. Donc ça c'est la première chose et la 2e chose c'est qu'on ne voit pas les contrats ni quoi que ce soit, mais d'après ce que j'ai compris, ce qui fait foi c'est ce qui a été présenté au CSE et auquel cas ça fait élément contractuel.

FN : Oui. C'est ça, donc 2 choses. La première sur ton premier propos sur les demandes d'enregistrement ou les demandes de choix sur la plateforme Mercer, ont été envoyées au moment où l'ensemble du dispositif a été mis en place donc ça doit faire maintenant un peu plus d'un an, donc si en effet certains d'entre vous n'avaient pas été en mesure de vous enregistrer ou de désigner vos bénéficiaires, et cetera, on peut faire renvoyer une campagne d'e-mail directement par les soins de Mercer et parallèlement à ça, on va aussi demander à ce que Mercer puisse nous aider à procéder à, ou en tout cas qu'on va mandater nous localement sur l'ensemble du périmètre Dinel pour que les salariés n'ayant pas l'accès à une boîte mail puisse le faire en complétant le formulaire de manière manuscrite et nous ensuite on se chargera de l'administrer auprès de Mercer pour que eux puissent faire le nécessaire localement et d'enregistrer les choix de bénéficiaires directement dans la plateforme en lieu et place du salarié.

LdM : Est-ce que Mercer sera en mesure de nous donner une date exacte d'émission de ces e-mails-là pour qu'on puisse attirer l'attention des employés à vérifier dans leur boîte de spam que cet email-là n'a pas été détourné vers des emails non sollicités car c'est ce qui s'est passé pratiquement pour toutes les personnes que j'ai pu contacter à ce sujet-là, ça concerne 4-5 personnes ?

FN : Je vais leur demander ça.

LdM : Super.

FN : Et donc s'agissant du 2nd point sur le contrat d'assurance lui-même donc comme je te l'expliquais, Lino, on n'a pas l'habitude de communiquer les contrats d'assurance s'agissant de ses points de couverture, et je ne pense pas que ce soit utile non plus de les communiquer puisque ce qui fait foi c'est la documentation portant sur les garanties. Donc ce sont ces documents-là qui feront foi dans le cas d'un possible litige s'il devait y en avoir un donc. Et là encore, il n'y a pas de raison d'imaginer ni même de penser qu'il puisse y avoir un litige entre l'assureur et un salarié s'agissant des garanties proposées donc les garanties sont en ce qui me concerne relativement claires la prévoyance elle porte sur principalement 2 niveaux de garantie, des garanties qui portent en cas d'incapacité complète ou partielle en cas de décès, mais également dans le cas d'un arrêt de travail dans le cas d'une invalidité même partielle. Donc voilà, c'est le principe même de la prévoyance, donc les garanties qui vous ont été communiquées et qui sont toujours à ce stade bien en place puisque on a un contrat qui nous lie avec la société Gan pendant une période de 2 ans, donc à compter de la signature. Donc là on est toujours couvert pour ce qui est de la première année et on le saura pour ce qui sera de la 2nde partie de ce contrat, c'est à dire l'année prochaine en 2027. Ce que je peux vous dire là aussi de là où on en est, de l'utilisation de ce dispositif après avoir fait une première vérification avec la société Mercer, il y a de ça 3 semaines, un mois, on se situait sur un niveau d'utilisation, donc un des indicateurs clés ici c'est toujours de mesurer l'utilisation d'un dispositif versus les dépenses que l'on réalise en face de ce même dispositif Donc c'est ce qu'on appelle le « loss ratio ». Donc c'est vraiment les cotisations prélevées versus l'utilisation qui en est faite. Et là aujourd'hui on est à hauteur de 85% donc il y avait encore je dirais encore quelques mois à finir sur la fin d'année avec probablement des dépenses relatives aux frais de santé qui étaient toujours en suspens et en attente. On devrait terminer l'année autour des 90% donc ce qui est en ligne avec ce qui était attendu de ce que j'avais pu

moi modéliser avec Mercer. Donc on n'est pas dans des logiques de 115% comme on pouvait le voir du temps de la Mese. Donc on a quelque chose de relativement équilibré. L'enjeu pour nous, si vous souvenez bien, c'était justement de se donner de la visibilité, mais aussi de donner de la visibilité aux assureurs demain, en l'occurrence le GAN, mais pourquoi pas d'autres si on venait en fait à vouloir renégocier les conditions tarifaires parce que quitter une société comme Schneider Electric sans historique particulier, ce qui était notre cas ça rendait en fait forcément l'exercice de signature d'un contrat et de négociation d'un contrat forcément beaucoup plus difficile, n'ayant pas d'historique à proposer. Donc là on a une idée assez claire maintenant sur une première année, on va voir si ça se confirme sur l'année suivante. Mais on est plutôt dans les clous et voire même bien dans les clous de ce qu'on avait pu modéliser à l'origine.

LdM : Ok c'est bien comme cela il n'y aura pas de surcoût sur ces garanties-là.

FN : À la fois il n'y a pas de surcoût attendu et surtout on va voir comment le projet de loi de finances 2027 va évoluer, mais sur le PLFSS 2027, il était prévu quand même dans le projet du gouvernement de mettre à contribution davantage les mutuelles et assureurs de sorte que les mutuelles coûtent plus cher pour les salariés, ce qui ne sera pas notre cas en l'occurrence puisque les conditions tarifaires sont verrouillées pendant une période de 2 ans donc on est au moins assuré de ça sur l'année à venir.

LdM : Ok François, j'ai ressorti là ce que tu vois à l'écran, ce qui nous avait été présenté sur les garanties de prévoyance Yageo, vois-tu un inconvénient à ce qu'on joigne cette pièce-là donc au PV du CSE ?

FN : Du tout, je vais refaire une communication à l'ensemble des salariés et puis on s'assurera que ces garanties-là soient imprimées et distribuées à l'ensemble des salariés qui n'auraient pas à disposition une adresse e-mail.

BB : Je ne sais pas si elles sont toujours affichées sur le panneau de la direction ?

LdM : Non.

FN : Ok, donc je vais envoyer une communication à tout le monde.

LdM : Je joindrai ce fichier-là au PV comme je place tout sur le site internet du CSE, ça sera accessible aussi par le site Internet du CSE sur place car on a une borne interactive qui permet justement de visualiser tous ces documents-là.

FN : Ok, parfait. J'ai invité aussi Alexis Bonny à se joindre à nous. Donc ce que je vous propose c'est qu'on aille au bout peut-être des questions autant que possible et Alexis se joindra à nous là autour de 11h15 11h20, dès qu'il aura terminé sa réunion il se connecte au Call.

LdM : D'accord, dès qu'il sera connecté, à ce moment-là, on passera au sujet qui l'intéresse.

Sujets RH emplois NCCM :

> 21. 2024/1/17 Le CSE demande le détail de la cotation de tous les emplois de Dinel selon le « RÉFÉRENTIEL D'ANALYSE - MÉTHODE DE CLASSIFICATION » de la NCCM ainsi que les fiches de description d'emploi associées.

FN : Donc même question, même réponse que les réunions précédentes. Donc il n'est pas prévu de se repencher sur cette question-là. De toute façon, d'ici à la fin de l'année, c'est un exercice qui attendra l'année prochaine, une fois qu'on aura fini la campagne d'entretien professionnel.

LdM : Oui justement, il y a quand même une priorité de travail qui est corolaire à celui-ci. C'est à dire que j'étais en réunion avec Yoann Lebourg et lui me dit que de son côté pour faire les entretiens justement individuels, il est un petit peu embêté parce qu'il n'a pas tous les éléments qui découlent en fin de compte de cette analyse-là.

FN : Yoann Lebourg a suffisamment d'éléments pour commencer à réaliser un premier entretien professionnel. Donc je vais refaire le point avec Yoann. Il n'a pas besoin d'avoir l'ensemble des fiches fonctions, l'ensemble des référentiels d'analyse, notamment classification NCCM pour pouvoir faire un premier entretien professionnel. Les directives ont été communiquées en ce sens, donc je vais refaire le point avec lui mais dans un premier temps, la position est simple, c'est : on réalise un premier exercice d'entretien professionnel qui ne sera pas parfait, qui sera ce qu'il sera, mais en tout cas qui aura vocation déjà à poser les bases et sur ces bases-là que l'on pourra ensuite réexaminer plus avant la nécessité ou non de devoir revoir les cotations des emplois. C'est ce qui a été communiqué de la même manière avec le CSE de TMSS France en CSEC. Avec le même engagement pris de devoir refaire ce travail-là à l'occasion de la rentrée 2027.

LdM : Ok parfait.

Sujets hygiène et sécurité :

> 331. 2026/10/13 Quelles suites seront données à l'échec de l'obtention des habilitations électriques des opérateurs de production du fait d'un niveau d'exigences demandé supérieur au besoin réel ?

BB : Alors je suis intervenu, j'ai appelé hier la responsable des formations chez Bureau Veritas, le formateur avait constaté qu'il y avait une anomalie pour les opératrices sur les habilitations, certaines étaient avec des habilitations qui étaient électriques et d'autres qui étaient « tests et mesures ». Donc j'ai dit mon besoin il est « tests et mesures » pour les pour les opératrices. Je lui ai dit : « est-ce que c'est problématique ? » Il a dit non, à l'issue de la formation on les déclarera « tests et mesures », elles ne vont pas répondre aux besoins électriques, elles vont pas répondre favorablement aux tests mais elles seront déclarées « tests mesures ». Je suis revenu auprès d'elle en

lui demandant si le formateur vous avait remonté le problème, il m'a dit que ça ne posait pas de problème donc je les ai laissés en formation sinon je les aurais retirés de la formation pour les remettre en prod. Et donc on a été au bout. Maintenant, ce que je constate, c'est qu'il n'en est rien et qu'elles ne sont pas habilitées ni en électrique ni en « tests et mesures ». Vous proposez une nouvelle formation, je dis : « Moi, il est hors de question de refaire une formation, de prendre 2 jours pour faire exactement la même chose ». Juste pour passer un test, je dis : « Notre besoin, il a toujours été « tests et mesures » et il le sera toujours. Et là donc je ne vois pas pourquoi on irait refaire une formation, repayer une formation ». Je veux dire c'est 2 jours d'arrêt de prod ces opératrices. Donc elle me dit : « Très bien, je prends le point, je vois ça avec le référent en termes de formation et le formateur.», donc elle doit revenir vers nous là-dessus.

LdM : Ok.

BB : Après j'avais juste une question, je n'ai pas eu le temps de venir vous voir et de vous la poser, quand tu as fait le test, tu y étais ou pas ?

SL : Non, je ne l'ai pas faite, j'étais prévue dans la cession d'après.

C'était pour l'après-midi.

> 340. 2026/11/18 Quel est le résultat de l'enquête demandée par le CSE le 2/11/2026 au sujet de l'utilisation de la vidéosurveillance ?

FN : Donc on a constaté, après avoir demandé les différents points d'accès auprès de auprès de l'équipe IT Security de yageo, qu'il avait été constaté un certain nombre de.

De d'accès d'accès à la je dirais au système, au système de surveillance et de vidéosurveillance sur plusieurs semaines en fait. Donc on a des données qui remontent à 90 jours à compter de la demande qui a été formulée, donc demande qui a été formulée.

Autour du autour de cette fin du mois d'octobre, début du mois de novembre donc, on constate des, oui, des connexions en fait probablement inappropriées, qui ne sont pas encore, je dirais totalement caractérisées à ce stade puisque il nous faut encore.

On échangeait en fait avec la personne qui se serait connectée à ce à ce même système et donc des moments d'échanges auront lieu dans les prochains jours avec cette même personne. Donc à ce stade, ce qu'on peut vous dire c'est qu'il y a effectivement eu.

Des connexions, des connexions on va dire au cours des au cours des mois passés pour des raisons qu'on ignore encore et qu'on va s'attacher en fait à clarifier avec la personne concernée.

FN : Donc on a constaté, après avoir demandé les différents points d'accès auprès de l'équipe IT Security de Yageo, qu'il avait été constaté un certain nombre d'accès au système de surveillance et de vidéosurveillance sur plusieurs semaines. Donc on a des données qui remontent à 90 jours à compter de la demande qui a été formulée autour de cette fin du mois d'octobre, début du mois de novembre donc, on constate des connexions probablement inappropriées qui ne sont pas encore totalement caractérisées à ce stade puisqu'il nous faut encore échanger avec la personne qui se serait connectée à ce même système et donc des moments d'échanges auront lieu dans les prochains jours avec cette même personne. A ce stade, ce que l'on peut vous dire c'est qu'il y a effectivement eu des connexions au cours des mois passés pour des raisons que l'on ignore encore et qu'on va s'attacher à clarifier avec la personne concernée.

LdM : Ok, entendu, donc on en reparlera le mois prochain.

FN : Oui.

> 217. 2025/6/17 Information sur l'installation des accès porte et caméra (système commun YAGEO)

LdM : Il restait à formaliser certains points. Là justement, je pense que ça a dû être fait.

BB : Ah sur le l'affichage ?

LdM : l'affichage, la définition du DPO.

BB : C'est Marlène Beau nous a envoyé les éléments donc normalement ça doit être ça a été, ça a été changé.

FN : On pourra vérifier Bruno si c'est si c'est en place ou pas.

BB : J'avais demandé à Aurelie de le faire de mettre l'affichage. Pour sûr on a les éléments.

LdM : Si cela est en place je supprimerai ce sujet de l'ordre du jour du prochain CSE.

FN : OK parfait. Je pense qu'on est arrivé au bout. Il nous restait la question relevant de la roadmap. Voilà et Alexis qui vient de se connecter. Merci Alexis de te rendre disponible donc tu arrives pile à l'heure.

Sujets organisation du travail :

> 332. 2026/10/13 Suite à la présentation de la « Roadmap » durant le « Sense R&D » du mercredi 30 septembre 2026, avez-vous des commentaires à faire sur l'absence total de projet pour Dinel ? Une reformulation de la question a été envoyé le 3/11/2026.

Ces nouvelles questions sont :

- Quels sont les projets R&D Dinel pour les 3 prochaines années ?
- Qu'en est-il plus particulièrement du projet Roller Sensor V3 ?
- 80% des produits Dinel sont frappés d'obsolescences de composants, quels produits cesseront d'être fabriqués dans les 3 prochaines années et quels produits les remplacent ?
- Qu'en est-il de la visibilité des produits fibres optiques autant auprès des commerciaux que des clients par l'intermédiaire du site Internet TMSS ?
- Qu'en est-il de l'obsolescence de l'amplificateur électronique pour fibre optique qui permet d'exploiter les fibres optiques Dinel ?

AB : Messieurs Bonjour.

FN : Donc on avait une question qui avait été portée à l'ordre du jour du CSE du mois dernier et pour lequel on avait reporté à ce CSE du mois de novembre. En fait, dans la mesure où on n'avait pas suffisamment caractérisé avec Lino les questions que se posaient les salariés de Dinel. Donc on a aujourd'hui à l'ordre du jour plusieurs questions que je t'ai partagé en prévision de ce rendez-vous. Donc si on doit reprendre les questions, peut-être tu as des points que tu souhaiterais prendre en particulier ou sinon on déroule les questions les unes après les autres. Comme tu comme tu le sens.

AB : Je vais essayer de dérouler.

FN : Alors on peut-on peut reprendre à ce moment-là la question numéro une.

LdM : Quels sont les projets R& Dinel pour les 3 prochaines années ?

FN : Voilà donc la question de base. La question ombrelle était, suite à la présentation de la roadmap durant le « Sense R&D » du mercredi 30 septembre 2026, avez-vous des commentaires à faire face à l'absence totale de projet pour Dinel ? Donc c'est là où une reformulation de la question a été envoyée.

Et qui porte du coup sur ces 5 bullets points. Donc quels sont les projets R&D Dinel pour les 3 prochaines années ? Si tu peux commencer par ça Alexis, s'il te plaît.

AB : En fait je vais faire d'abord 2 remarques et puis après je vais rentrer puisqu'effectivement dans la roadmap qu'on a présentée, il n'y avait pas de projet spécifique pour l'usine de Dinel, ça a 2 raisons. La première c'est que la roadmap produit elle n'a pas vocation première à venir être faite pour une usine, elle est là pour identifier des gaps au niveau du marché. Et venir les adresser soit par un développement de nouveaux produits, soit par de nouvelles fonctions, soit par un repositionnement d'une partie d'une gamme. Donc ça c'est le premier point ensuite c'est plus de l'ordre de la remarque Les effectifs R&D de Dinel travaillent bien entendu sur des sujets de Dinel, mais pas que et charge à nous de faire en sorte que l'équipe puisse soutenir aussi l'activité plus globale et pas seulement en termes de charge R&D.

FN : Donc juste repositionnons peut-être juste ton propos liminaire Alexis, quand on parle Lino des projets R&D pour Dinel, on caractérise Dinel de quelle manière ? On caractérise Dinel comme une entité légale appartenant à la PBU TMSS France. On caractérise Dinel comme étant une usine faisant partie du dispositif Télémécanique PBU au sens large. Ça peut être R&D Dinel l'équipe R&D de Dinel située à Dinel physiquement. Qu'est-ce que l'on entend par Dinel dans cette première question ?

LdM : C'est justement ce qui inquiète l'ensemble des collaborateurs chez Dinel, c'est à dire qu'historiquement, la R&D de Dinel travaillait exclusivement pour des projets qui aboutissaient sur la conception et la fabrication de produits exclusivement pour Dinel et là aujourd'hui il y a une grosse inquiétude sur le fait qu'ils ne voient pas de nouveaux produits depuis la fourche Seven et ils voient aussi une grosse restructuration et une baisse d'activité avec une autre étude qui est « Roller ». Le but de ce questionnement-là c'est de refixer justement les changements qui ont été faits au niveau du groupe et de la R&D Dinel qui aujourd'hui est complètement à mon sens intégré à la R&D d'Angoulême et qu'à ce titre-là ne travaillent plus exclusivement pour des projets de R&D à l'utilisation exclusive de Dinel. Donc y a ce point-là à éclaircir pour tous les collaborateurs de Dinel dans un premier temps. Et dans un 2nd temps que ce soit pour les ingénieurs R&D de Dinel ou les ingénieurs R&D du groupe de savoir quels sont les projets qui seront à destination de Dinel pour augmenter en fin de compte son activité.

AB : Industriel, je comprends. J'ai compris correctement Lino la question.

LdM : Oui tout à fait parce que aujourd'hui on constate que sur différentes gammes, et d'ailleurs ça va être inclus dans les prochaines questions, qu'il y a des obsolescences qui conduisent à des arrêts de fabrication de gamme de produits et que il n'y a rien à mettre en place en remplacement, ce qui fait que il y a un sentiment général d'une dégradation de notre potentiel de chiffre d'affaires à venir et que en face de ces produits qui ne sont soit pas promus, soit pas identifiés au niveau du groupe, soit obsolètes, on ne fait que de constater d'année en année un déclin de production de ces produits-là.

AB : Oui alors c'est très bien. Du coup ça m'amène exactement sur les priorités puisque je dis que l'équipe de R&D Dinel, elle ne travaillait pas que pour Dinel mais en pratique, il y a quand même une grande partie de l'activité qui doit être faite pour les projets qui sont produits à Dinel. En tout cas c'est comme ça qu'on le mène dedans. Les 2 priorités c'est bien parce que je termine sur ce point quand même parce que c'est pour montrer le l'état d'esprit et je pense qu'on est aligné avec Lino les 2 priorités c'est « un » travailler sur les coûts, travailler sur la productivité et pour m'être aligné avec François Claudel, il y a eu un une très grosse demande de SICK aussi du partenaire sur cette

problématique-là et « deux » ça va être et on va le voir lorsqu'on va regarder les questions suivantes, ça va être de faire en sorte de maintenir la plus grande partie de la gamme de produits qui sont actuellement produits à Dinel.

FN : Alors juste avant de repasser dans ce niveau de détail-là, soyons bien au clair sur la place que prend Dinel dans le dispositif industriel R&D et commercial du groupe Yageo. D'accord, juste qu'on resitue ça un tout petit peu dans son contexte, Lino et Alexis et Bruno. Donc sauf à dire de grosses âneries, aujourd'hui l'entreprise Dinel SA est une entreprise qui dépend de la holding TMSS holding dépendant du groupe Yageo. Le dispositif de la PBU aujourd'hui, tel qu'il est dessiné, il entrevoit plusieurs choses. La première, c'est que Dinel n'est pas une société indépendante du reste de la PBU. OK, donc ça suppose quoi ? Ça suppose que l'usine de Dinel fonctionne dans un écosystème industriel où on retrouve 4 autres usines dont Limoges, dont Dayton, dont Batam et pour finir Monterey. OK, donc ça c'est déjà la première réalité et le premier écosystème. Que Dinel soit concerné par la production de certaines gammes, plus particulièrement que ce soit fait de A à Z, c'est un choix industriel qui a été réalisé, qui a peut-être été perduré avec le temps, et cetera. Mais la réalité industrielle telle qu'on la connaît aujourd'hui, c'est celle-ci. Ça, c'est la première chose. La 2ème chose, c'est que l'équipe et les équipes « fonction support » ou R&D par exemple notamment, sont aujourd'hui totalement intégrées dans un autre écosystème qui est celui toujours de la PBU. Et comme le disait Alexis, les équipes R& D, elles n'ont pas vocation à intervenir de manière exclusivement pour le compte de Dinel, quand bien même elle soit physiquement basée à Dinel. D'accord donc ça c'est la première réalité aussi. Donc ça suppose quoi ? Ça suppose que la R&D Dinel ne sert pas la production de Dinel comme ça pouvait être le cas il y a 10, 15, 20 ans, Lino, OK, donc ça c'est une réalité qu'il faut bien appréhender aussi et c'est la réalité en fait dans laquelle on se trouve aujourd'hui depuis maintenant plus de 3 ans. Et donc enfin pour terminer sur le propos liminaire d'Alexis, c'est que la roadmap aujourd'hui et je laisserai Alexis poursuivre ensuite, mais la roadmap « produits » et la roadmap « développement R& D » elle n'a pas vocation en fait à donner une trajectoire à l'ensemble des usines, en tout cas pas au stade où on en est aujourd'hui. Chacune des usines sera amenée à devoir intervenir dans un 2e temps ou 3e temps ou en fonction de là où en seront les différents projets de R& D mais à ce stade on n'est plus dans une logique à présenter le développement d'un certain nombre de gammes de produits ou d'applications ou de technologies et non pas de se dire aujourd'hui, Dinel va devoir travailler là-dessus, Monterey devra intervenir là-dessus, Batam interviendra là-dessus. Oui, on n'en est pas à ce stade-là, on est, on est bien sur une Roadmap R&D. Ca reprend un peu ce qu'on s'était dit aussi, Alexis, avec le reste de nos usines par ailleurs. Donc voilà, c'est quand même bien à garder en tête et à poser comme base de la discussion à venir. Lino.

LdM : Tout à fait.

AB : Alors si je rentre dans les questions il y avait la question sur tout ce qui tourne autour du Roller V3.

LdM : Oui c'est ça, j'ai spécifié V3, mais en fait ce sont les projets, les évolutions du projet Roller en général, puisque c'est source d'une grande inquiétude, puisque on a été jusqu'à avoir une révolution complète ne serait-ce même de nos accords de temps de travail pour pouvoir justement assumer une charge à l'époque qui était très importante suite au succès de cette étude-là où on avait 2 lignes de fabrication qui tournaient pratiquement en 3 8, ce qui nous a mené à en fabriquer pratiquement 100000 une année dont je me rappelle plus laquelle c'était…

BB : En 2019

LdM : … en 2019 on en fabriquait à peu près 100000. Et aujourd'hui on voit que les fabrications de cette gamme de produits là est complètement anecdotique.

AB : Alors le projet Roller V3 en lui-même, il a malgré plusieurs tentatives d'amélioration et je pense que tu es au courant de tout l'effort qui a été fait sur cette gamme, le projet V3 il a été arrêté parce que la rentabilité que l'on obtenait était inférieur à l'offre actuelle et ça a été un point de « No Go » sur ce projet-là qui a engagé beaucoup de ressources, généré pas mal de brevets mais n'a pas été en tant que projet. Et puis je parle au sens large donc pas que technique avec l'approche marketing n'a pas été en capacité de se positionner pour produire une rentabilité plus grande que le produit, la gamme actuelle. Par contre sur la gamme actuelle et je reviens sur les 2 priorités Productivité et combat de l'obsolescence, il y a un travail nécessaire et pour moi avec Mariam en ce moment et avec alors je ne sais plus si c'est Laurent ou Benoit. Il y a un travail, « un » de productivité qui doit être en cours sur le Roller V2, donc l'actuel et un travail de réflexion sur comment intégrer, comment récupérer une partie de l'effort qui a été investi sur le V3 dans une version qui s'appellerait V2+. De manière à capitaliser sur tout le savoir qu'on a investi dans ce projet, jusqu'à maintenant, et donc on a fait une revue avec Mariam, jusqu'à maintenant le coût du produit de ce nouveau produit V2+ a toujours été supérieur à l'offre actuelle ce qui n'a pas conduit au lancement d'un projet. Et du coup ces 2 problématiques sont toujours ouvertes, c'est à dire « un » continuer à travailler sur la productivité pour cette offre et « 2 » essayer de capitaliser sur le travail qui a été fait dans V3. Mais on est très clairement au point de vue marché, on est sur un sur un segment où même en venant rajouter de la fonctionnalité on ne peut pas aller dépasser le prix de l'offre actuelle donc une nécessité de revenir en dessous en termes de coûts.

LdM : Ok, c'est clair. On est toujours dans l'expectative aujourd'hui, et quelle est la Deadline pour prendre une décision sûr : est-ce que l'on y va ou est-ce que l'on n'y va pas sur cette version ?

AB : Pour le moment, il y a une décision claire qui est de ne pas y aller tant qu'il n'y aura pas d'éléments nouveaux. L'élément nouveau pour en venir, soit du travail qui est en cours sur la productivité soit au cours de ce travail d'une idée pour venir récupérer le travail qui avait été fait sur le V3. Mais il n'y a pas de date limite de décision puisque la décision a été prise de ne pas y aller sur ce projet. Je sais pas si c'est si c'est clair ?

LdM : Oui, c'est clair.

AB : Alors ensuite, dans les questions, je vois 80% des produits Dinel sont frappés d'obsolescence de composants, donc quels produits cesseront d'être fabriqués dans les 3 prochaines années et quels produits les remplacent ? Donc l'obsolescence des composants, très clairement c'est une vérité du terrain. Ce matin on était en PSC décision donc pour faire un achat sur les LED qui sont dans Neptune, un achat de « last time buy » donc on va partir sur un achat horizon de 5 ans. L'objectif, très clairement garder la gamme et se donner du temps pour aller combattre toutes les toutes les obsolescences auxquelles on est confronté et en parallèle, je me répète, un besoin de venir travailler sur les sur les coûts notamment sur les produits en labelling avec Sick.

BB : C'est le travail de Laurent.

LdM : Oui c'est le travail de Laurent. Benoit a travaillé sur la rentabilité du Roller Sensor, il travaille toujours sur la rentabilité du Roller et Laurent sur celle de Neptune.

AB : Voilà et donc ce matin avec Didier notamment sur le Neptune, là pour les distances inférieures à 50 millimètres donc on a une solution de remplacement par contre pour le moment sur les supérieures à 50 millimètres, on n'a pas de solution, une des raisons de la décision de partir sur une constitution de stock de 5 ans, qui est qui est à contre-courant de ce qu'on fait puisqu'on est en train de réduire les stocks dans toutes les autres usines très clairement, cette décision, elle est motivée pour se donner du temps pour absolument trouver une solution sur Neptune pour des distances supérieures à 50 millimètres.

LdM : Il y a une question corollaire aussi à cette reprise d'étude pour faire face à l'obsolescence. On a de plus en plus de soucis de productivité sur des fourches avec des distances de 5 à 2 millimètres parce que le l'outil de réglage automatique et les variations justement des qualités des LED font qu'il y a énormément de rebus lors de la calibration. Et vu que ce sont des produits qui ont plus de 20 ans, il aurait été judicieux de capitaliser sur cette reprise d'étude pour essayer de faire des réglages de calibration tout électronique, mais sans câblage supplémentaire, uniquement par programmation comme on le fait aujourd'hui avec les fourches IO-Link Sick. Et à notre grande surprise, ce n'était pas à l'ordre du jour pour justement cette reprise d'étude pour pallier à cette à cette obsolescence alors que typiquement ça pourrait rentrer dans ce cadre de figure-là.

AB : Là Lino faut que tu m'excuses, là je ne suis pas dans le détail technique là exactement sur cette sur cette étude.

LdM : Je vais te le faire très rapidement, aujourd'hui pour calibrer les produits, pour qu'ils aient les mêmes performances d'un produit à l'autre, on ajoute manuellement une résistance, qu'elle soit discrète ou CMS. Mais cette calibration qui est une résistance que l'on met en série sur la LED d'émission pour moduler son courant, elle se fait de manière mécanique puisqu'on vient souder un composant alors qu'on pourrait très bien avoir une solution où la variation de la puissance d'émission est pilotée par le microcontrôleur et auquel cas ça aurait un double avantage, c'est à dire que après les aléas de fabrication, parce que dans le process de fabrication tu as des phases de soudure de boîtier à l'ultrason qui font bouger la mécanique, et comme la calibration se fait avant de fermer ces boîtiers-là, tu as toujours un décalage de performance entre ce que tu as observé avant et après la soudure.

AB : Oui, c'est ça qui va qui va générer ton scrap.

LdM : Oui et va générer justement les écarts de qualité de détection au test final alors que on n'a pas du tout ce problème-là avec les produits SICK IO-Link puisqu'en fin de compte il y a l'électronique qui permet de régler et l'amplification des récepteurs et la puissance d'émission donc du coup tu as une dynamique de réglage qui est purement informatique si tu veux.

AB : Je pense que dans le cadre de cette étude il faut faire une étude de « business case » parce que tu vas avoir des chiffres de rebuts d'un côté que tu vas pouvoir mettre en balance de l'effort pour introduire un micro et donc à voir si ça vaut le coup ou pas.

LdM : Disons que techniquement parlant, le microcontrôleur, il y en a déjà un de présent et on envisage justement de faire évoluer cette référence-là pour prendre une version plus moderne pour diminuer les coûts.

AB : Ah ce n'est donc pas un que tu rajouterais, tu le ferais évoluer ?

LdM : C'est une référence de microcontrôleur qui est déjà présent, qui permet, on peut imaginer par exemple avec un PWN, un périphérique à l'intérieur de ce microcontrôleur qui est un PWN ou un DAC ou un périphérique qui permet d'obtenir par programmation une tension et donc derrière de mettre un peu en termes de réglage. Voilà donc si tu peux, il y a cette opportunité-là et si tu veux faire des modifications aussi mineures soient-elles, tel qu'il est planifié aujourd'hui, ça t'impose de refaire une qualification CEM et cetera, ça aurait été opportun si tu veux d'apporter de la productivité supplémentaire grâce à cette amélioration électronique-là.

AB : Je pense qu'il faut le regarder avec Yoann. Oui, pour parce qu'on va perdre François là.

FN : Juste si je peux permettre, si je peux me permettre une remarque Lino, ces sujets-là, même s'ils sont très légitimes à l'échelle de Dinel, je n'ai pas de problème à ce qu'on les discute ici en CSE. Mais pour moi ce sont des sujets qui sont des sujets à traiter dans l'enceinte de la R&D des équipes R&D Lino.

LdM : Francois, si tu veux, parce que moi j'ai des remontées de terrain où les opératrices pour te la faire courte en ont ras le bol de reprendre des produits pour les recalibrer et cetera, donc si tu veux sur le terrain et sur la vie en entreprise, il y a une réelle problématique liée à cette phase de production-là, avec aussi une pression qui est mise par la hiérarchie parce que ça dégrade la productivité, et cetera, et ça ne peut passer que par une reconception de cette partie du produit.

FN : Oui mais là encore, je reviens sur le sujet d'origine, la philosophie ici, et comme l'a expliqué assez justement Alexis, la philosophie R&D c'est de la productivité et c'est de la priorisation de projet NPD donc. S'agissant de sujets comme ceux que tu évoques ici, Lino, c'est des sujets clairement, le rôle d'avoir et l'intérêt d'avoir une personne ou des personnes ou un bureau d'étude sur une usine comme Dinel, c'est justement de pouvoir s'assurer de faire remonter ces questions relatives à la productivité. Donc ces questions-là, pour moi, elles ont vocation à être canaliser, remonter, escalader au bon niveau hiérarchique et en l'occurrence tu as un manager Yoann Lebourg qui peut remonter ces mêmes questions avec j'imagine avec Alexis et le reste des managers R&D pour adresser le bon niveau de priorité à apporter et le bon niveau de réponse à apporter mais ce n'est pas dans l'enceinte d'un CSE comme celui-ci qu'on va pouvoir résoudre des questions relatives à de la productivité pour une référence en particulier, quand bien même celle-ci puisse provoquer des difficultés d'ordre opérationnel au niveau des opératrices de production par exemple.

LdM : Non mais le but ici, c'est de faire remonter et de formaliser justement les inquiétudes et les problèmes que rencontrent en fin de compte les collaborateurs Dinel.

FN : On est d'accord, mais là on dérive un peu du sujet Lino.

LdM : Enfin, on ne dérive pas Francois, je suis désolé, on ne dérive pas puisque cette gamme de produits, c'est la gamme qui est la plus produite chez Dinel et pour ses fourches 2 et 5 millimètres de chez Neptune, c'est celle qui aujourd'hui pose le plus gros problème de productivité et d'inconfort pour les opératrices. Donc c'est naturellement que ça revient au niveau du CSE parce que en parallèle il y a d'autres soucis et d'autres choses qui vont être déclenchées et qui ne vont pas forcément tenir compte de tout ça, mais en tout cas l'avantage c'est que le problème est posé en CSE et au moins il est clairement identifié en CSE.

FN : Oui mais très bien. Mais le CSE ce n'est pas une chambre d'enregistrement qui vient compenser les non remontés de problématiques opérationnelles et business. Je regrette donc. Les questions des salariés sont des questions qui donnent lieu à des réponses. Je n'ai pas de problème avec ça. C'est tout à fait légitime que de se les poser et d'y répondre. Mais encore une fois le CSE il n'a pas des prérogatives à remplacer le rôle qui incombe normalement en fait à un manager R&D sur ces questions précises si tu veux. Donc moi ce que je vous encourage à faire, parce que à ce train-là on règle toutes les questions opérationnelles dans l'ensemble d'un CSE et ce n'est pas le but, Lino. Ce n'est pas comme ça que le code du travail est rédigé. Je regrette donc ces questions-là, comme je l'ai dit tout à l'heure, elles sont parfaitement légitimes, mais elles doivent donner lieu au niveau de réponse approprié. Et ce niveau de réponse, moi je considère que c'est un niveau de réponse qui est enfin à traiter à l'échelle opérationnelle. Donc si y a des problématiques, il faut les faire remonter par Bruno, Bruno les fait remonter aux différentes personnes qui sont concernées par ces mêmes questions. Et de la même manière, si toi tu as des questions ou des problématiques d'ordre R&D à faire remonter Lino ou tes collègues au bureau d'études, il faut les faire remonter aux managers concernés.

LdM : Et c'est fait déjà François, c'est fait déjà et on en a discuté encore il n'y a pas si longtemps que ça puisque du fait justement du mécontentement des opératrices, ça repasse aussi par le service méthode et le service méthode pas plus tard que la semaine prochaine va se déplacer sur Dinel pour justement apprécier ces problématiques-là …

FN : Et bien alors voilà, c'est ça qu'il faut répondre.

LdM : … mais et il faut que ces remontées de problématiques-là soient suivies d'effet. La problématique c'est qu'aujourd'hui il y a une opportunité pour que ce soit suivi d'effet et inscrire cette problématique-là dans le cadre de ces développements-là et aujourd'hui, d'après ce que j'ai compris, il n'en est pas question, ce qui est bien dommage.

BB : Ce qu'il faut, ce qu'il faut je pense, c'est monter un dossier en regardant ce que ça nous coûte en termes de scrap et ce que ça nous coûte pour garder la rentabilité, le saving ou la rentabilité.

LdM : Et ça tu le sauras dès la fin de la semaine prochaine puisque tu as Monsieur Palacin et toute l'équipe méthode qui va se déplacer.

BB : Donc après il faut l'adresser en ce sens et puis on regarde effectivement ce que ça peut donner.

FN : Mais l'autre chose aussi. Ce que j'entends dans ce que tu évoques Lino, c'est qu'il y a des choses qui ont été remontées, qui n'ont pas été traitées peut-être suffisamment rapidement. Mais pour autant, il y a des actions qui sont entreprises puisqu'il y a la visite d'une équipe qui va justement se poser pour traiter et examiner localement avec les équipes concernées. Ce qu'il convient de faire ou de ne pas faire. C'est ce que tu évoquais là.

LdM : Oui mais pas dans le même contexte. C'est à dire que là on va être dans un contexte méthode. Donc c'est à dire qu'ils vont essayer de trouver une méthode pour faire avec les dysfonctionnements du produit actuel. Mais en aucun cas ça sera curatif du problème racine. Donc c'est le problème racine en fin de compte qui devrait être plutôt traité pour éviter de mettre en place des outils qui vont essayer tant bien que mal de pallier à cette problématique initiale.

AB : Bruno a assez bien résumé ce que ce que je souhaitais communiquer, surtout qu'ici on va pouvoir avoir des données sur le temps perdu, sur du scrap produit, donc ça va être assez facile de chiffrer le gain potentiel et en ayant ce matin gagné du temps avec le « last time buy », ça nous permet de travailler sur la problématique oui.

LdM : C'est super.

FN : Et je terminerai juste mon propos en disant que parallèlement à ça, de la même manière que le CSE n'est pas une chambre d'enregistrement de questions strictement opérationnelles, de la même manière, le CSE ne peut pas non plus se suppléer à un organe de communication. Il y a, comme je l'ai déjà communiqué à plusieurs à plusieurs occasions, il est attendu que localement dans chacun des sites soit réalisée une communication. C'est déjà le cas si je ne dis pas de bêtises Bruno, il y a des moments d'échanges avec l'ensemble des salariés, des opérateurs et opératrices de production. C'est à l'occasion de ces mêmes échanges que ces mêmes questions doivent être à un moment abordées et que des réponses appropriées puissent être apportées. Si ces réponses-là ne sont pas suffisantes, là on peut effectivement commencer à dresser des questions et des questions claires. Claires et suffisamment articulées pour qu'en face on puisse nous direction apporter des réponses si elles existent, ou à tout du moins pouvoir escalader ces mêmes sujets auprès des parties prenantes concernées. Mais voyez, c'est on ne peut pas à un moment faire un espèce de méli-mélo et se retrouver au bout du bout en fait à devoir tirer une pelote de laine qui part dans tous les sens.

LdM : Alors on est bien d'accord, mais on prend l'exemple des 2 questions qui vont suivre sur les fibres optiques. En CSE, vous avez déclaré, oui, on prend le point. On va mettre en place la visibilité des fibres optiques sur le site internet de TMSS, et cetera. …

FN : Je n'ai pas dit ça, j'ai dit je prends le point, je fais remonter ce point-là auprès des personnes concernées.

LdM : Je peux te sortir les PV comme quoi sous quinzaine, il devait il y avoir des actions menées sur le site internet, et cetera, et rien n'est fait.

AB : Alors justement ce matin j'ai recoupé avec François Claudel alors il m'a dit qu'elles étaient visibles maintenant sur le site internet. Par contre honnêtement je n'ai pas essayé. Et moi je ne saurais pas les trouver, mais lui il me dit que y a quelque chose qui a été fait.

LdM : Il y a quelque chose de très simple Alexis, je te le fais en live. Si tu vois l'écran je vais sur le site Tmss. Alors peut-être qu'aujourd'hui ça a été fait, mais tu tapes simplement dans le moteur de recherche « fibre ». Rien de plus simple. Là-dessus, tu ne trouves que des « instruction sheet ». En aucun cas tu vois une gamme de produits ni quoi que ce soit. Si tu regardes sur le sur la gamme de produits ici, détecteur de proximité, capteur photoélectrique « Fourches et cadres », « application », et cetera. Il n'y a rien !

AB : Ah oui, c'est peut-être visible quelque part, mais ce n'est pas promu tu veux dire ?

LdM : C'est à dire que même si c'était visible quelque part, de toute façon moi à mes yeux d'utilisateur lambda c'est invisible, mais pour faire ressortir quelque chose qui est invisible, il y a un moteur de recherche ici où tu peux mettre fibre, fibre optique, et cetera, et est-ce que tu les vois dans les résultats : non. Effectivement tu vois des produits mais tu ne vois pas de catégorie de produits. Tu ne vois que des « instruction sheet » de ces produits-là et la plupart d'ailleurs quand tu cliques dessus ils vont être soit frappés d'obsolescence soit de choses comme ça. Donc effectivement ils sont bien dans la base de données mais en aucun cas dans les « produits », dans les « applications », dans tout ce que tu veux, tu vois appliquer quelque chose qui va bien. Et regarde déjà cette chose surprenante, tu vas dans « produits » « capteurs photoélectriques », tu demandes à voir des « applications », des « capteurs photoélectriques ». Tu trouves quoi ? Rien. Donc à un moment donné, si tu veux, c'est relativement inquiétant de, même en discutant avec des commerciaux, de s'apercevoir qu'ils ne sont même pas au courant que on a ce type de produits. J'ai connu une époque, c'est un peu là mon travers de vieux dinosaures de chez Dinel, mais j'ai connu une époque où la fibre optique faisait la moitié du chiffre d'affaires de Dinel parce qu'on développait nos propres amplificateurs. Nos amplificateurs avaient une très grande avance par rapport à la concurrence parce que à l'intérieur, on avait du microcontrôleur. On avait une gestion qui n'était pas potentiométrique, mais avec des claviers avec apprentissage automatique, et cetera. On a développé toute une technologie là-dessus. Cette technologie-là, on a arrêté en fin de compte de la développer. Enfin si on l'avait développé à une époque sur un produit où il y avait un afficheur LCD. Cet afficheur étant obsolète, on a arrêté cette gamme de nouveaux amplis au profit du « Brand labeling » chez d'autres fabricants et même aujourd'hui ce « Brand labeling » là, il est invisible au niveau du site et de la promotion qu'on peut faire des produits. Donc c'est pour ça que je soulève vraiment cette problématique-là. Donc qu'en est-il de la visibilité des produits fibres optiques auprès des commerciaux déjà en interne, aussi bien des clients par l'intermédiaire du site Internet ? Et qu'en est-il de l'obsolescence de l'amplificateur électronique pour fibre optique qui permet d'exploiter nos fibres ? Aujourd'hui, on avait fait confiance par le biais du « Brand labeling », on a arrêté de développer nos propres amplis, mais aujourd'hui, force est de constater qu'il n'y a plus rien.

AB : Alors la visibilité du coup dans le site je pense qu'il faudra revenir. Je vais demander à François Claudel effectivement si ce n'est pas référencé avec la fonction de recherche ça doit être compliqué pour les clients. Je pense qu'il faudra revenir sur cette sur cette question. Par contre sur l'obsolescence de l'amplificateur électronique, donc les informations que j'ai eu de part Jeremy Mouly c'est que c'était réglé, c'est à dire que le partenaire il faut que tu mettes sur le nom, là je crois que c'est « Data Sensing ». Le partenaire a résolu l'obsolescence, donc ça ça a été vérifié par l'équipe de François Claudel.

LdM : Oui soit, mais si tu veux, moi si je suis client et que je cherche sur les produits « capteurs optiques » je vois bien que sur le site Internet TMSS y a une gamme de produits qui est « fourches » « cadres », et bien il devrait il y avoir une gamme de produits fibres.

AB : Ça ne résout pas le problème de la visibilité, mais c'est sur le problème de l'obsolescence.

LdM : Tu devrais avoir donc dans cette famille de produits opto-électroniques, tu dois avoir l'amplificateur, les différents types de fibres, les fibres verres, les fibres plastiques. On a quand même des fibres verres qui sont capables de tenir plus de 300°, ce qui est relativement remarquable pour ce type d'application. Il n'y a pas beaucoup de détection optique qui sont capables de travailler dans des environnements aussi chauds. Donc on a quand même tout un savoir-faire ici, qui a été d'ailleurs malmené parce qu'aujourd'hui on a même des problèmes pour pouvoir réaliser les meules, créer le polissage des fibres et cetera, mais que Laurent a résolu en partie. Donc

tout ce savoir-faire-là ce n'est pas mis en avant. C'est du chiffre d'affaires pour nous en moins parce qu'on n'en produit plus. La ligne de fabrication des fibres aujourd'hui ça va tourner sur une personne, une personne et demie alors qu'à une époque ça employait tout un service complet de 5 à 6 personnes. Donc c'est toute cette dégringolade d'activités-là qui par rapport à l'appétit qu'il y a aussi du groupe Yageo de dégager beaucoup de marge n'est pas compréhensible. Alors que les fibres justement, c'est un produit qui est très rentable, hormis l'amplificateur électronique qui lui va nécessiter la certification CEM, de la qualification de tout un tas de normes, et cetera. La fibre optique, c'est un composant passif mécanique qui nécessite aucune charge supplémentaire, si ce n'est de définir une longueur, une méthode de connexion, et cetera, et c'est un produit qui devrait être techniquement et commercialement très rentable.

FN : Après le choix du groupe, c'est de maintenir cette gamme, mais sans effort commercial particulièrement attaché en fait à ce maintien de gamme. La, situation là-dessus, elle est relativement claire. Lino.

LdM : Oui mais le but qu'on voit bien de Yageo c'est de dégager des marges bénéficiaires relativement importantes et là cette gamme de produits-là permet de le faire.

FN : Là, aujourd'hui, c'est une gamme qui affronte une concurrence relativement forte de SICK, de Keyence, et cetera, et que à priori…

LdM : Pas principalement parce que SICK n'est pas trop acteur là-dessus quoi.

AB : C'est surtout Keyence que l'on voit un peu partout.

FN : Voilà, ce n'est pas une gamme prioritaire pour nous à ce stade, quand bien elle est pu l'être par le passé Lino.

LdM : Je te dis que dans le passé on taillait des croupières à Keyence et qu'aujourd'hui cette gamme-là elle n'est plus du tout considérée comme elle l'a été dans le passé, ce qui fait des baisses de chiffre d'affaires et d'activités.

FN : C'est précisément ce que je viens de te dire. Oui et qu'aujourd'hui ce faisant, l'entreprise est relativement claire, là aussi c'est une gamme et une activité qui ne constitue pas une priorité principalement une priorité aussi d'ordre commercial puisqu'il s'agit d'une gamme vieillissante et qui ne donne pas lieu aujourd'hui en fait à une promotion particulièrement importante ou significative de la part de nos équipes commerciales. Donc là aussi parce que on affronte une concurrence beaucoup plus importante sur ces produits là avec des développements qui sont probablement beaucoup plus compétitifs et que ce faisant, voilà, ça ne constitue pas une priorité en ce qui concerne en ce qui concerne l'activité commerciale.

LdM : Donc la stratégie c'est qu'une fois qu'une concurrence externe se fait un peu plus brûlante, bah on abandonne le développement des produits, c'est ça la stratégie ?

FN : Non ce n'est pas ce que je suis en train de dire.

LdM : C'est ce que j'entends en tout cas.

AB : On ne peut pas être sur tous les tableaux oui donc actuellement cz n'est pas dans les applications prioritaires.

FN : Ça ne fait pas partie des applications prioritaires. Il y a des choix qui sont pris et réalisés, qui sont formulés à l'échelle du groupe et qui l'ont été déjà avant, avant même le transfert vers Yageo. Il y a eu des choix d'opérer qui visaient à investir sur un certain nombre de gammes et aujourd'hui en 2026, ça ne constitue pas une gamme qui est prioritaire pour le devenir et l'avenir de la PBU.

BB : Ceci dit, il peut y avoir des « quick win » en mettant sur le site et déjà avoir de la visibilité.

FN : C'est assez autre chose.

BB : On peut pas vendre ce qui n'est pas visible, donc c'est pour moi c'est une action « quick win » que j'avais mis quand était venu David Wang.

FN : Mais là encore Bruno, là encore je suis désolé, ce n'est pas à ce CSE de résoudre des problématiques qui normalement devraient être traitées de manière strictement opérationnelle avec les parties prenantes concernées.

LdM : Mais François, le rôle du CSE, c'est de faire remonter justement tous les questionnements qu'on a au niveau de la société, à court, à moyen et à long terme.

FN : J'entends, mais mon rôle ce n'est pas d'aller taper sur la tête des parties prenantes qui ne font pas leur boulot. Tu vois Lino donc là ce que je peux te dire …

LdM : La question c'est qu'il y a cette réelle inquiétude de développement de la société, de maintien de savoir-faire qui est dans les gènes de la société. Et le CSE est là pour souligner justement cet état de déliquescence d'un savoir-faire qui a fait les beaux jours de Dinel et qui a fait reconnaître Dinel en tant que telle et d'ailleurs, ce qui a probablement aussi motivé l'achat de Dinel à l'époque où Monsieur de Dinechin avait voulu céder la société.

FN : Peut-être Lino, je n'étais pas là et on n'est pas là pour refaire l'histoire et brûler des marrons sur le parking pour se refaire l'histoire de Dinel. Tu vois donc.

LdM : Mais ce n’est pas mon propos de refaire l'histoire de Dinel. Qu'est-ce que c'est une société ? Une société, c'est un ensemble de gens qui apportent un service, des produits pour pouvoir justement satisfaire un besoin d'un client. On a cette possibilité-là, on a cette qualité-là de pouvoir justement produire des choses qui trouvent écho chez les clients et par des décisions internes ces choses-là elles ne sont plus visibles. Les clients en fin de compte qui ont déjà nos produits en main qui repassent commande des mêmes références uniquement dans un souci de maintenance, mais les nouveaux clients, on ne peut plus les avoir. Pour un manque de visibilité donc comprends bien que c'est le rôle du CSE de faire remonter ces problématiques-là et à vous ensuite de dispatcher ces problématiques-là aux différentes parties prenantes.

FN : Non, mon rôle ici Lino, ce n'est pas de dispatcher les demandes formulées par les uns et par les autres. Mon rôle c'est de faire le constat qu'il y a des questions et que ces questions donnent lieu à des réponses. Donc mon prochain point va concerner la clarification définitive de la situation portant sur les produits fibres optiques. Donc ce que j'ai demandé, c'est une réponse ferme et définitive quant à la situation relevant de cette gamme. Donc à un moment, soit on clarifie définitivement ce que l'on compte faire et on apporte une réponse en conséquence. Voilà.

LdM : On est bien d’accord.

FN : Ben voilà. Donc c'est ce que je vais m'attacher en fait à obtenir et la réponse vous sera apportée dans la continuité de cette réunion. Donc soit on dit cette gamme est vieillissante et on ne souhaite pas investir d'activité commerciale c'est le propos qui vous a été apporté et par Alexis et par moi-même. Mais en disant ça, en fait, ça revient à là aussi convenir que, à un moment, la visibilité de cette même gamme de produits, n'est pas aussi nécessaire qu'elle ne pourrait l'être ou qu'elle n'a pu l'être. Et ce faisant, il faut clarifier si on souhaite ou non faire de la visibilité de cette même gamme sur nos supports de communication. Si on le fait, alors la réponse sera positive. Si on souhaite ne pas le faire, on vous apportera une réponse en conséquence.

Questions et informations diverses

LdM : Ok, entendu. Je n'ai pas d'autres questions et informations diverses, je ne sais pas si vous en avez de votre côté.

AB : Je pense que j'ai tout balayé dans ce qu'il y avait dans la liste.

BB : Si vous avez des questions ?

AB : Vous voulez que je vous laisse ?

LdM : On a fini, c'était le point final. Merci Alexis de ton intervention.

AB : Merci à vous.

FN : Oui merci Alexis, merci beaucoup, merci à toi.

Donc je vous dois une réponse là sur la question relevant de la communication là de la fibre optique sur le site internet et il y avait également j'avais noté sur la campagne prévoyance. Enfin tout ce qui est relatif à la prévoyance, c'était ça Lino ?

LdM : C'est ça de renvoyer une campagne d'email, la possibilité de le faire en local en papier et un rappel des résumés de garantie.

FN : Tout ça sera englobé dedans. Donc il y aura tout ça de communiquer à ce titre-là.

LdM : On a fait le tour.

FN : Parfait, merci beaucoup.

BB, SL, LdM : Au revoir, merci.

La séance est levée à 12:00

Lino de Martin

Secrétaire du CSE

