

**PROCÈS VERBAL DE LA RÉUNION ORDINAIRE  
DU COMITÉ SOCIAL ET ÉCONOMIQUE DE DINEL  
Du mardi 10 février 2026 à 10h30**

**Pour la direction :**

François Normant (FN), président, présent en visioconférence  
Bruno Bizeul (BB), directeur d'usine, présent

**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 :**

271. 2026/1/13 Validation du PV du 13 janvier 2025

Validé à l'unanimité.

276. 2026/2/10 Effectif de Dinel pour janvier 2026

<b>ETP 2026</b>	janv-26	févr-26	mars-26	avr-26	mai-26	juin-26	juil-26	août-26	sept-26	oct-26	nov-26	déc-26	Moy ETP
Dinel	29												29.00
Temporaires ATA	6.98												6.98
Temporaires Remplacement	2.1												2.10
Prestataires	0												0.00
<b>Cumul ETP</b>	<b>38.08</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>3.17</b>

273. 2026/1/13 P&L décembre 2025

BB nous indique un résultat négatif pour décembre de -90k€.

LdM observe sur la ligne « DVC, other and provision » qui est globalement est en dessous de 10k€ en moyenne par mois descend à -136k€ pour décembre, ce qui est énorme et c'est ce qui impacte le résultat final !

BB indique qu'en fin d'année il y a des ajustements.

LdM demande si c'est du fait de la régularisation des heures supplémentaires et/ou des compteurs de récupération ?

BB doit questionner Olivier pour connaître l'origine de ces -136k€.

Malgré ce point impactant LdM observe qu'en 2025 la société fait un résultat net avant taxes de 1.1 millions d'euros (0.965M€ en 2025) ce qui est un bon résultat.

BB indique que d'un point de vue vente, on ne peut pas dire que c'est une bonne année puisque on est en dessous de l'année précédente.

Néanmoins on est à peu près stable depuis 3 ans. Cela dit on est supérieur au budget, c'est plutôt bien et en termes de résultats, on améliore le résultat par rapport à l'année dernière.

LdM s'inquiète de la baisse des ventes intragroupes qui n'est que de 32%.

FN indique que cette baisse n'est que de 5%.

BB observe que les ventes de Roller sont fortement en baisse, d'un facteur 5 pour l'année dernière et d'un facteur 10 pour l'année précédente.

LdM exprime son inquiétude face à la stratégie du groupe qui ne renouvèle pas nos gammes frappées de plus en plus d'obsolescence des composants traversants. Ces gammes de produits sont retirées du catalogue. Il s'inquiète aussi de la non-promotion de notre savoir-faire dans le domaine des fibres optiques.

277. 2026/2/10 P&L janvier 2026

Non présenté.

278. 2026/2/10 Informations sur les projets actuels et à venir.

BB nous fait part que le roller V3, pour lequel le « do » a été décidé, sera produit chez Dinel. Cela reste à confirmer par Yageo mais pour lequel il a été décidé d'aller très vite puisqu'il y a la volonté de produire en octobre 2026.

**Sujets RH accords :**

180. 2025/03/19 Où en est-on du futur PERO ?

FN enverra une proposition ce jour à LdM.

275. 2026/1/13 Quelles sont les modalités de paiement de l'abondement du PEE et du PERECO ? Il semblerait que les automatismes d'abondements n'ont pas été mis en place par la BNP pour les versements de l'intéressement sur le PEE et sur le PERECO en juin 2025. Nous voyons bien apparaître les 800€ d'abondement sur les versements volontaires PERECO à partir d'octobre 2025 mais aucune trace de l'abondement du PEE de 1404€.

FN nous dit qu'il y a eu un souci qui a été remonté par la BNP Paribas puisque le contrat qui était signé avec Schneider Electric qui nous permettait de pouvoir continuer à bénéficier de ce dispositif PERECO pendant la durée des 24 mois courant à compter de notre transfert chez Yageo a cessé. C'est ce qui a bloqué le versement de ces abondements qui était prévu d'être versé en décembre en même temps que TMSS. La BNP doit lui faire parvenir, dans le courant des prochains jours, une proposition de contrat amendée en date d'effet du premier novembre qui permettra de débloquent les sommes dues au titre de l'abondement de même que pour les sommes qui aujourd'hui ne sont toujours pas versées. Les cotisations du PERECO qui étaient versées jusqu'alors ne le sont plus depuis décembre. Ces sommes-là vont être également réattribuées et réallouées dès que le nécessaire aura été fait avec la BNP Paribas.

**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.

Pas d'avancé.

**Sujets hygiène et sécurité :**

Aucun

**Sujets organisation du travail :**

217. 2025/06/17 Information sur l'installation des accès porte et caméra (système commun YAGEO)

Pas d'avancé.

268. 2025/12/16 Qu'est-ce qui est envisagé pour maintenir notre savoir-faire dans le domaine des fibres optiques et la mise au catalogue des produits de cette catégorie ?

Le sujet a été abordé au « 273. 2026/1/13 P&L décembre 2025 »

**Questions et informations diverses**

279. 2026/02/10 Proposition de mettre une cafetière Senseo dans le local qui servit d'ancien bureau à la RH à coté du bureau de Corinne. Il a été convenu que ce bureau devait être attribué à Fabienne et que la cafetière sera mise en place dans le local de repos qui est plus approprié.

280. 2026/02/10 Proposition d'aménager le SAS d'entrée pour y mettre des choses pour égayer, pour que ce soit plus convivial, moins triste.

BB demande de faire un appel aux volontaires pour égayer le sas et y avoir une représentation de notre activité.

**Procès-verbal**

La réunion a commencé à 10:32

Documents supports : P&L\_Gournay\_2025.pdf

**Sujets mensuels :**

271. 2026/1/13 Validation du PV du 13 janvier 2025

Validé à l'unanimité.

276. 2026/2/10 Effectif de Dinel pour janvier 2026

LdM : Sophia m'a transmis les ETP tout à l'heure. C'est la continuité.

ETP 2026	janv-26	févr-26	mars-26	avr-26	mai-26	juin-26	juil-26	août-26	sept-26	oct-26	nov-26	déc-26	Moy ETP
Dinel	29												29.00
Temporaires ATA	6.98												6.98
Temporaires Remplacement	2.1												2.10
Prestataires	0												0.00
<b>Cumul ETP</b>	<b>38.08</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>3.17</b>

273. 2026/1/13 P&L décembre 2025

Affichage du document support « P&L\_Gournay\_2025.pdf ».

BB : Ce qui en ressort c'est que sur décembre on a fait un petit mois en termes de facturation. Ce qui nous amène à un résultat sur le mois, un EBIT qui est plutôt négatif et qui nous fait baisser le cumul de notre EBIT puisqu'on perd 90 kilos quasiment sur le mois. Alors que c'est

le seul mois où on est négatif. Si on compare par rapport à l'ensemble de l'année, c'est le seul mois qui est négatif et qui nous fait baisser un peu le résultat net de l'année mais qui reste une belle performance au regard de la baisse de volume, c'est à dire on a amélioré le résultat net avec une croissance qui est négative et qui est au-delà du budget qui avait été prévu.

LdM : Moi je vois quelque chose qui n'est pas régulier dans ces lignes-là. Notamment sur « DVC, other and provision ». On voit que globalement on tourne en dessous de 10 en moyenne et pour descendre on a -136 kilos euros, c'est énorme. C'est quoi ça ? Parce que ça justement, -136, ça plombe tout le résultat final !

BB : Je vais demander à Olivier, je t'apporte la réponse parce que je vais te dire une bêtise.

LdM : C'est ce qui me saute aux yeux, c'est ce qui plombe le mois de décembre. Et d'ailleurs autre chose, mais je pense que c'est lié à ce chiffre-là puis on se retrouve en « Total cost of sales » au même niveau que si on avait fait 737 kilos euros de vente, je trouve ça super surprenant.

BB : Après en fin d'année tu as tout un tas de « régules » sur des reprises de provisions ou autre. Donc après dans les heures, il y a un certain nombre d'heures qui ont été régularisées pour lesquelles on est obligé de le faire mais ça n'explique pas tout. Donc je demanderais à Olivier, je ne sais plus, il ne me semble pas qu'il me l'ait expliqué.

LdM : Ça me pose une autre interrogation aussi. On avait soulevé en CSE le problème des compteurs de récupération. Il y avait des gens qui avaient des compteurs de récupération très élevés. Ce que j'aimerais savoir c'est si l'application du nouvel accord, qui permettait donc notamment à l'administration de bénéficier de plages horaires beaucoup plus souples, si les gens de l'administration jouaient bien le jeu et faisaient pas plus de 07h30 par jour de travail.

FN : Qu'est-ce que t'appelles administration ?

BB : C'est hors production c'est ça ?

LdM : Non, l'administration c'est la « global supply chain », c'est les méthodes, c'est SERE, c'est aussi les finances avec Corinne. C'est dans l'accord, c'est tous les gens qui tombent sous le coup de l'horaire variable qui commence le matin à 07h30-9H et suite à une pause par défaut de 45 Min et avec une plage de sortie, je ne me rappelle plus exactement mais en accord avec ça. Et ce qu'on avait dit quelque part, c'est que ce dispositif là ce n'était pas un « open bar » à déclencher des heures de récupération ou des heures supplémentaires. Donc j'espère que cette incrémentation-là qu'on voit au niveau des « DVC - other and provisions » ça ne vient pas de ça justement.

BB : Pas pour cet écart-là. Pour répondre à ta question : Oui et non, ça dépend des personnes, ça dépend des services, ça dépend aussi de la charge. Là où c'est plus avec un niveau fort c'est sur la partie qualité SERE. Un certain nombre de sujets qui sont adressés, c'est un poste à double casquettes et donc c'est là où effectivement tout le monde joue à peu près le jeu, là où ça reste conséquent, c'est sur le poste qualité SERE.

LdM : On avait bien dit que des heures supplémentaires ou de récupération, c'était suite à une demande de la direction. Ce n'est pas quelque chose qui doit être déclenché de manière individuelle. Parce que si, parce que ça.

BB : Bien non. D'une part je lui ai demandé de décrétement son compteur. Donc ça c'est en cours parce que son compteur était élevé. Et tu la vois, elle part plus tôt actuellement.

LdM : Je sais pas, je ne suis pas dans les bureaux pour le savoir.

FN : On parle de qui ? Pardon, excusez-moi.

BB : C'est de la fonction qualité SERE, c'est Aurelie en fait.

LdM : Parce que ça justement, quand il y a des heures de récupération à faire, etc., ça a fatalement un coût sur les charges. Et si tu me dis qu'en fin d'année on fait le bilan de toutes ces charges qui sont annexes et qui ne sont pas régulières, ça peut expliquer que l'on soit avec des chiffres pas très bons au mois de décembre.

FN : Ouais mais bon après Lino on entend mais après ce n'est pas non plus interdit que de procéder de cette de cette façon non plus.

LdM : C'est à dire ?

FN : Ben ce que ce que tu évoques, ça peut être un point d'interrogation qu'il va falloir peut-être lever et on sait pas encore si ce que tu évoques est lié ou non aux chiffres que l'on voit ici à l'écran et quand bien même ce serait le cas, ce n'est pas interdit que de procéder de la sorte.

LdM : En tout cas ce n'est pas dans l'accord. Dans l'accord tu n'as pas de notion de compteur de récupération et puis de choses qu'on fait à discrétion. Ça s'appelle de la modulation quelque part et la modulation a été supprimée de l'accord. Donc à ce moment-là les gens dans l'administration comme tous les autres services dès lors qu'il n'y a pas une demande expresse de la direction de faire des heures supplémentaires, ils doivent faire 07h30 par jour, point barre.

FN : Oui, j'entends Lino, mais ce n'est pas parce que c'est indiqué et écrit d'une certaine façon dans l'accord que l'on doit s'interdire des modalités individuelles le cas échéant.

LdM : Oui, ça s'appelle « des heures supplémentaires » et les heures supplémentaires ...

FN : ... Et ça s'appelle une discussion au cas par cas avec les collaborateurs concernés.

BB : C'est vrai qu'en fonction des problématiques plus il y a de problèmes et plus il y a besoin de temps pour adresser ces sujets. De toute façon j'ai demandé à ce que le compteur soit géré et réglé et à ce titre l'accord permet au-delà je pense de 22 h d'imposer des congés. J'irai le faire si besoin. Il faut que le moment soit opportun pour le faire.

LdM : Il faut que je vérifie ces histoires de 22h00. Moi ça ne me parle pas.

SC : Le manager peut te le dire, tu prends tes heures.

LdM : Globalement, l'année est bonne. C'est tout ce que je vois « net income before tax » on est à plus à plus de 1.1 millions d'euros. C'est quand même des bons chiffres. Vous en pensez quoi ? C'est une bonne année ou ce n'est pas une bonne année 2025 ?

BB : Alors d'un point de vue vente, on ne peut pas dire que c'est une bonne une bonne année puisque on est en dessous de l'année précédente. Néanmoins on est à peu près stable depuis 3 ans. Ceci dit on est supérieur au budget, c'est plutôt bien et en termes de résultats, on améliore le résultat par rapport à l'année dernière.

LdM : Oui, on a vu lors des présentations mensuelles de la direction que les ventes intra groupes étaient a priori en forte baisse...

FN : ... En baisse de 5%.

LdM : et ça ne correspond qu'à 32% de notre chiffre d'affaires, ça nous a été présenté le mois dernier. Donc il y a aussi peut-être à se pencher là-dessus. Pourquoi en intragroupe on a du mal à vendre nos produits alors que les clients externes bah eux n'ont pas de mal a priori.

BB : Ça fait partie des points que j'ai poussés pour avoir des plans d'action. Bah côté marketing côté notamment roller. Ce qui nous impacte le plus quand on regarde, c'est ce que je vous ai présenté, c'est notamment roller. Roller on a fait, par rapport à l'année dernière, on a divisé par 5 et par rapport à l'année d'avant on a divisé par 10.

LdM : Et 2026 ça va s'annoncer compliqué aussi parce que l'on a énormément de composants qui sont dits « traversants » qui sont frappés d'obsolescence et on en trouve dans tous nos produits. Là, ça va être une difficulté aussi pour 2026, 2027, ça va être quelque part de mettre à jour toutes nos gammes de produits pour s'affranchir de tous ces composants traversants. Ça je ne sais pas qu'est-ce qui a été fait pour anticiper ce problème-là au niveau de TMSS et des budgets alloués aux reprises d'études de tous ces produits.

BB : Tu es mieux placé que moi pour le savoir...

LdM : Tu sais que nous ça fait ça fait bien longtemps que l'on demande à ce qu'il y ait des renouvellements de gammes sur Neptune, sur tout un tas d'autres composants. De vieilles études qui ont plus de 20 ans et qui fatalement sont de plus en plus frappées par des obsolescences et nous coûtent aussi cher à gérer les obsolescences que de créer de nouveaux produits, que de renouveler les gammes. Donc là, stratégiquement par-là, on a l'impression qu'on arrive à la fin du jus du citron, parce que le citron il a tellement été pressé qu'il risque de ne plus donner de jus.

BB : Cela fait partie de la stratégie, c'est un point qu'il faudrait poser à ...

LdM : Bah moi c'est ce qui m'inquiète aussi au niveau de la stratégie parce qu'au niveau de la stratégie on se rend compte que l'on s'intéresse qu'aux produits de grand volume, que tous les produits à petit volume on veut les sortir des catalogues parce que comme dirait Claudio Lollini au sujet de certains clients : « C'est beaucoup d'efforts pour pas grand-chose ». Mais chez Dinel ce ne sont que des produits de niche à petit volume, donc on se pose clairement des questions sur notre avenir. À la grande messe qui a eu lieu sur la présentation des orientations stratégiques 2026 et à venir, ça ne nous rassure pas du tout.

BB : Il va peut-être y avoir suite à la « task force » des rationalisations de certaines gammes composants. Après effectivement il faut regarder mais pour l'instant on ne sait pas ce qu'il en est, ce qu'il en sera.

FN : En tout cas, ça fait partie des priorités.

BB : Effectivement il y a des produits pour lesquels on en vend 2 ou 10 par an, est-ce que ça a du sens ?

LdM : Non mais ceux-là de toute façon ils sont arrêtés. On a vu sur vintage les obsolescences sur les drivers laser des PS1. On a rempli les étagères avec les drivers laser qu'on pouvait avoir vu les quantités c'est un produit qui va disparaître.

BB : Oui, oui, les capteurs couleurs.

LdM : Les capteurs couleurs c'est un produit de 1993 et qui n'a jamais été renouvelé et qui d'ailleurs il me semble n'est même pas au catalogue. Donc en fait les produits que l'on vend ce ne sont que des produits qui sont vus par la maintenance. De même que les fibres optiques, que je ne cesse de répéter, ça devient même un sujet rhétorique chez Dinel. Les fibres optiques, on a un savoir-faire, mais ce ne sont que des clients qui connaissent les produits qui vont les commander suite à la maintenance ou parce qu'ils sont référencés déjà chez eux qui sont vus. Par les clients externes ils ne sont pas vus. Donc à partir de là comment on peut avoir une politique de progression de chiffre d'affaires si notre savoir-faire est masqué vis-à-vis de clients potentiels ?

BB : Didier et Marilidia sont bien au courant. C'est un sujet qui devait être adressé l'année dernière qui n'a pas été adressé. On a remonté aussi le sujet lors du passage de la « Task force » parce qu'on a une décroissance sur les chiffres sur roller significatif, mais on voit également que d'année en année on décroît sur les fibres.

D'un autre côté, il y a aussi Marc Berthomier. Il a pour but justement d'aller proposer plus d'adaptations et de produits spécifiques auprès des clients cibles, donc ça peut aussi nous concerner.

LdM : Oui, de faire de l'adaptation sur nos produits, mais pas sur des produits externes.

BB : Oui sur nos produits, c'est plus de la stratégie industrielle. C'est comme le capteur Heuliez, c'est Jean-Luc Ousset qui me l'a dit, ils nous ont confirmé qu'on ferait autant en volume, voire plus. Renouveler les gammes pour avoir un nouveau bus qui va sortir en 2030. Et ils prévoient d'intégrer, je t'en ai déjà parlé aussi Lino, mais ils prévoient également d'intégrer ce capteur qui date de ...

LdM : 1996 !

BB : Ouais et donc ils nous ont demandé effectivement si on était en capacité de pouvoir produire ce capteur au-delà de 2030.

LdM : ça fait partie des produits qui vont être frappés d'obsolescence des composants traversants puisque les composants optiques dessus ce sont des composants de 5 millimètres, une photodiode de diamètre 5 millimètres traversante pareil pour les diodes d'émission, donc ça va être frappé d'obsolescence.

Heuliez je connais bien le problème puisque ma sœur avait travaillé lorsqu'elle était en stage pour son école d'ingénieur. Elle avait travaillé sur le sujet parce que, à l'époque, il voulait avoir un module dédié fabriqué exclusivement pour eux pour rationaliser les coûts, etc., et l'étude n'avait pas été validée et financée derrière. Parce qu'il fallait des investissements sur des moules plastiques, etc., qu'on n'a pas fait. Mais je sais que Heuliez était à l'époque, ça remonte à plus de 15 ans, ils étaient demandeurs d'avoir un capteur dédié pour eux pour regrouper en fin de compte cette fonctionnalité-là qui a pour but de compter les gens qui montent et qui descendent des bus. Donc pour ça pour chaque passage de personnes ils ont 2 capteurs différents. Le premier capteur qui est déclenché indique le sens de la marche et ils avaient pour volonté d'avoir un capteur qui regroupe ces 2 capteurs là en un pour rationaliser les coûts et bénéficier justement d'une réduction globale de leur solution. Et ça avait été mis à l'étude. Et puis c'est pareil, on est passé à autre chose et on n'a pas cherché à fidéliser ce client là à travers un produit dédié qui aurait pu être relativement simple à mettre à mettre en place. Après ce sont des sujets de choix de la direction...

BB : Après typiquement c'est de savoir quel positionnement on va avoir sur le marché, quel type d'offre et puis derrière comment on décline notre « roadmap ». Malheureusement ce n'est pas dans ma cour ça.

Il y a des sujets pour lesquels effectivement je pousse mais je n'ai pas cette vision sur le positionnement marketing et la roadmap sur les 3 ou 4 ans à venir.

LdM : D'ailleurs je crois que ces produits-là, les séries 2 4, ils n'apparaissent même pas sur internet aussi en termes de produits en vente.

BB : Cela je l'avais déjà remonté. Ce qui est dommage c'est que si on a des produits de ne pas les mettre au catalogue parce que si ce n'est pas visible on ne risque pas de les vendre. On reste sur des clients qui sont captifs ?

LdM : Et puis aujourd'hui, à la limite, il ne faut surtout pas les mettre puisque tous ces produits-là vont être frappés d'obsolescences.

BB : Les fibres ne sont pas au catalogue et ça fait plusieurs fois que je l'ai remonté.

LdM : Le problème des fibres, il y a la fibre en elle-même, mais la fibre en elle-même ne t'offre pas la solution complète. Avec il faut ce qu'on appelle un amplificateur à fibre. C'est la partie électronique qui gère ça. Et aujourd'hui la seule chose qu'on a en amplificateur, c'est un amplificateur qui date de 1994 ou 93 qui est la série 6. Le petit boîtier à 3 touches et qui partage de nombreuses pièces avec les autres capteurs. Laurent avait fait un développement qui était les amplis à fibre « Clarisse » qui avaient été touchés d'une obsolescence sur l'écran LCD, donc du coup ça a été abandonné ce produit-là au profit d'un produit qui était en « Brand labeling » chez Télémechanique et qui est aussi aujourd'hui obsolète. Ce qui fait qu'aujourd'hui on est quasi orphelin d'une solution moderne d'amplificateur à fibres, donc il y a aussi cette partie électronique-là qui doit rentrer, si on doit aborder le côté fibre, en ligne de compte pour projeter l'avenir des fibres chez Dinel et Tmss. À savoir que nous, à l'époque, dans ces années 90, la moitié du chiffre d'affaires était fait par les fibres optiques et les amplificateurs associés. Aujourd'hui, on voit qu'on en est très loin parce que ce sont les fourches qui dominent aujourd'hui le chiffre d'affaires. Donc ça c'est quand même relativement décevant quelque part en termes d'orientations stratégiques parce qu'on était capable de concurrencer Keyence sur leur terrain parce qu'aujourd'hui ils ont pratiquement le monopole des fibres optiques. Donc à une époque on est passé de concurrent potentiel direct de Keyence à rien du tout. C'est quand même relativement navrant. On peut passer au sujet suivant ?

BB : Oui, vas-y.

277. 2026/2/10 P&L janvier 2026

LdM : P&L de janvier de 2026, tu m'as dit que tu ne l'avais pas.

BB : Non, je vais demander à Olivier.

278. 2026/2/10 Informations sur les projets actuels et à venir.

BB : Gros sujet qu'il va y avoir, ça va être roller V3 pour lequel le « do » a été décidé. Reste à confirmer par Yageo mais pour lequel il a été décidé d'aller très vite puisqu'il y a la volonté de produire en octobre 2026. Donc dans un mode de développement « Dinel », par le passé on mettait très vite la phase conception et production, ça ne durait pas plus de 12 mois. Donc il a été décidé de le faire ainsi et donc ça va effectivement manger pas mal de bande passante, un certain nombre de personnes.

LdM : Pas des personnes de chez Dinel, de Tmss ?

BB : C'est un peu tout le monde qui va travailler dessus. Benoit, Laurent, je crois, va travailler un peu dessus aussi. Il faudra veiller à ce que ce soit fait et que ça réponde à notre besoin. Je suis déjà intervenu auprès de Mariam pour être garant qu'un certain nombre de contraintes soient bien prises en compte pour que ça puisse être viable et compatible.

LdM : C'est plutôt une bonne nouvelle que les rollers soient « rapatriés » chez Dinel.

BB : Bah ils ont toujours été ici.

LdM : Oui mais il avait été question de les mettre ailleurs, notamment à Batam.

BB : L'objectif c'est on y va progressivement, c'est de cibler avec 2 clients qui sont Ciuch et donc ce sera Amazon ou Walmart et derrière déployer au fur à mesure sur le volume donc c'est avec 2 clients, 2 clients ciblés.

LdM : Et on les tient contractuellement ces clients-là ou c'est à leur bon vouloir les commandes ?

BB : Ah ça je ne peux pas dire. Mais moi je pense que toute façon Ciuch attendait énormément.

C'est qu'on prenait beaucoup de retard sur le développement par rapport à leurs besoins. Et après pour moi effectivement il faut contractualiser avec les clients mais ça c'est plus côté « front office » dans la mesure où il y a du « recurring » sinon on ne va pas faire de stock et nous prendre en charge le stock pour les clients, donc il est important de contractualiser sur un engagement de volume et sur un engagement de quantité de livraisons.

LdM : Moi je comprends l'impatience de Ciuch parce que ça faisait partie des premiers clients en 2011 qu'on avait consultés pour justement inventer le Roller Sensor et à l'époque ils avaient vu que dans l'année 2011 à 2012 entre l'émission de leurs souhaits et la réalisation du produit il s'est passé 12 mois. Aujourd'hui, avec leurs nouveaux souhaits, ils se passent déjà presque 3 ans sans qu'il n'y ait rien qui bouge, effectivement, je comprends leur impatience.

**Sujets RH accords :**

180. 2025/03/19 Où en est-on du futur PERO ?

LdM : François, moi je n'ai toujours pas vu le la nouvelle proposition à signer.

FN : Ouais, je vais te l'envoyer là, elle est prête, je vais te l'envoyer aujourd'hui.

275. 2026/1/13 Quelles sont les modalités de paiement de l'abondement du PEE et du PERECO ? Il semblerait que les automatismes d'abondements n'ont pas été mis en place par la BNP pour les versements de l'intéressement sur le PEE et sur le PERECO en juin 2025. Nous voyons bien apparaître les 800€ d'abondement sur les versements volontaires PERECO à partir d'octobre 2025 mais aucune trace de l'abondement du PEE de 1404€.

FN : Oui, donc en fait là il y a eu un souci qui a été remonté par la BNP Paribas puisque le contrat qui était signé avec Schneider Electric qui nous permettait de pouvoir continuer à bénéficier de ce dispositif PERO PERECO pendant la durée des 24 mois courant à compter de notre transfert chez Yageo a cessé. Donc du coup c'est ce qui a bloqué on va dire le versement de ces abondements qui était prévu d'être versé en décembre en même temps que TMSS. Et donc c'est ce que je suis en train de régulariser là en ce moment avec la BNP. Donc la BNP doit me faire parvenir dans le courant des prochains jours-là une proposition de contrat amendée en date d'effet du premier novembre qui permettra de débloquer les sommes dues au titre de l'abondement de même que pour les sommes qui aujourd'hui ne sont toujours pas versées. Les cotisations du PERO qui étaient versées jusqu'alors ne le sont plus depuis décembre. Donc ces sommes-là vont être également réattribuées et réallouées dès que le nécessaire aura été fait avec la BNP Paribas.

LdM : Et on a une date de réalisation de cette régularisation ?

FN : Je n'ai pas la date des faits. Ils doivent me renvoyer le contrat. J'ai eu encore un échange avec eux vendredi dernier donc là normalement c'est une question de quelques jours. Dans le courant des prochains jours on aura un contrat signé à notre nom qui permettra de couvrir surtout la période allant du premier novembre à aujourd'hui.

LdM : D'accord.

FN : Ce qui explique le retard.

#### **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 : Pas de News plus avant là-dessus on va comme je vous l'ai déjà indiqué, c'est un travail qui va être réalisé à partir de cette année sur cette période de 2026. Donc là je n'ai pas encore le calendrier établi pour vous répondre sur ces questions-là.

#### **Sujets hygiène et sécurité :**

Aucun

#### **Sujets organisation du travail :**

217. 2025/06/17 Information sur l'installation des accès porte et caméra (système commun YAGEO)

BB : C'était dans les mains de Jean Christophe Herbulot qui m'a répondu la dernière fois, il faut que je m'y mette...

LdM : ... et il n'y s'est toujours pas mis.

BB : Je ne sais pas te dire.

FN : Bah enfin, parmi tous les sujets, celui-ci n'est pas forcément le plus prioritaire de tous les sujets Lino.

LdM : On est bien d'accord, mais il a été finalisé côté TMSS, donc il suffisait d'enfoncer le clou aussi pour Dinel. Enfin ce n'est pas la fin du monde que de définir quelqu'un comme DPO et puis de mettre les coordonnées du DPO sur l'affichage réglementaire.

FN : Mais il existe le DPO que je sache.

LdM : Pour TMSS France, pas pour Dinel.

FN : Non mais c'est le même, c'est pour Yageo.

BB : Oui, pourquoi il ne m'en a pas fait part ?

FN : Il faut juste lui demander, donc attends, je vais lui redemander.

BB : Je lui ai demandé il y a moins d'un mois. Sa réponse a été « il faut que je m'y mette ».

LdM : Il faut que l'on retire ce sujet-là du CSE.

268. 2025/12/16 Qu'est-ce qui est envisagé pour maintenir notre savoir-faire dans le domaine des fibres optiques et la mise au catalogue des produits de cette catégorie ?

LdM : OK ensuite sujet suivant, c'est pour le savoir-faire au niveau des fibres optiques, mais bon c'est un sujet rhétorique et on va attendre que les gens de TMSS s'en occupent puisque on nous a clairement dit que ça devait être exécuté en 2025 mais que ça va être reporté en 2026. On va attendre de voir.

FN : Récurrent ou rhétorique ?

LdM : Rhétorique, oui, ça devient un sujet rhétorique.

### Questions et informations diverses

LdM : Alors moi j'en avais une au sujet de l'ancien bureau de la RH qui est transformée plus ou moins en salle de café. Est-ce possible que la direction y installe une cafetière genre Senseo et qu'après chacun apportera ses dosettes pour faire son café plutôt que d'utiliser des choses lyophilisées qui ont un certain coût et dont certains abusent a priori. Enfin c'est ce que j'ai compris. Voilà il y avait cette suggestion-là d'aménager ce petit espace.

BB : Pourquoi on ne fait pas dans le ... on a un espace plus ou moins café au niveau du réfectoire ?

LdM : Je ne sais pas. Je ne sais même pas pourquoi ça a dérivé en local à café alors que Fabienne a toujours son bureau dans le couloir.

FN : Pourquoi on n'attribue pas cet espace à Fabienne en termes de bureau et ...

BB : Moi, ça me semble avoir du sens de l'affecter à Fabienne parce qu'avant c'était celui de Laetitia, donc de l'affecter à Fabienne.

LdM : Parce que quelque part, ça fait un petit peu désordre de voir ses effets personnels qui traînent au pied, de voir les PC bancales sur un coin, ...

BB : Moi je suis plus pour l'affecter à Fabienne que de faire un espace café alors que ... on a un site qui est qui est contenu, donc un seul espace café est largement suffisant.

Il y a 2 questions dans ta question, il y a le local et permettre d'avoir des dosettes Senseo.

LdM : Oui ce qui n'empêche pas que la Cafetière Senseo soit mise après dans le ...

BB : ..réfectoire...

LdM : ... on ne peut pas appeler ça un réfectoire d'ailleurs, parce que ça vous engagerait à faire tout un tas de choses différentes. Dans la salle de repos on va dire, Oui dans la salle de repos.

BB : S'il y a une machine Senseo et que chacun apporte ses dosettes parce qu'il préfère un café Senseo plus qu'une solution lyophilisée, je n'y vois pas d'inconvénient.

LdM : Je vous montre cette question-là. La question c'était de savoir si on pouvait avoir une cafetière Senseo dans ce local-là. Et c'est vrai que ça pose le problème de savoir pourquoi ce local-là était transformé en local à café alors que ...

BB : C'est parce qu'il y avait les dosettes à côté du distributeur eau froide / eau chaude, c'était là et ça a été déposé à côté.

SC : Ce serait bien d'avoir aussi un endroit pour avoir 2 casiers pour que les personnes qui viennent faire des tests puissent déposer leurs affaires en sécurité.

BB : C'est simple, on peut le faire facilement en mettant deux caissons qui ferment à clés et puis après effectivement affecter l'espace qui était celui de Laetitia à Fabienne.

SC : On m'a demandé aussi dans le SAS d'entrée si on pouvait mettre des choses pour égayer, pour que ce soit plus convivial, moins triste. Parce qu'on arrive : c'est triste, c'est moche.

BB : On peut mettre des plantes artificielles.

SC : Oui car il y fait froid ou il y fait chaud. Mais c'est vrai que c'est triste.

BB : Si vous avez des idées, des suggestions ?

LdM : Souvent dans les entreprises, dans les SAS d'entrée, tu as une exposition du savoir-faire de la société, donc ce sont des capteurs mis en situation, c'est des photos d'applications, etc.

FN : Est-ce que quelqu'un est volontaire et pourrait porter ce sujet-là ? C'est une bonne idée, est-ce que quelqu'un peut prendre le parti de réunir des propositions, voire de porter ce sujet-là au nom du reste de l'organisation ?

BB : Votre remarque est pertinente mais après effectivement je n'ai pas la bande passante.

LdM : Il faut trouver quelqu'un qui soit un peu habile de ses mains pour faire par exemple un espèce d'encadré avec des produits assemblés et désassemblés pour montrer des choses comme ça, c'est à la portée d'une opératrice qui a le goût à faire un peu de déco, à faire un peu de tableau, ce genre de choses. Parce que tu ne peux pas non plus mettre quelque chose qui prend trop de volume parce que ça va gêner le passage.

SC : Oui, c'est pour ça que je disais la petite vitrine qui est là, elle peut déjà être mise dans l'entrée tu vois, la petite vitrine. Parce que là elle ne sert pas à grand-chose par ici, on ne la voit pas.

BB : Le sas ne ferme pas, il ne faut pas que les produits disparaissent.  
Il faut faire un appel à volontaires pour égayer le sas et avoir une représentation de notre activité.

FN : Est-ce qu'il y avait d'autres questions ?

SC, BB, LdM : Non.

LdM : On peut lever la séance à 11h09. Je crois que c'est la séance la plus courte de l'histoire du CSE.

La séance est levée à 11:09

Lino de Martin

Secrétaire du CSE

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Lino de Martin', written over a horizontal line.