

**PROCÈS VERBAL DE LA RÉUNION ORDINAIRE
DU COMITÉ SOCIAL ET ÉCONOMIQUE DE DINEL
Du mardi 14 avril 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), absente
Corinne Lancon (CL), suppléante de SL présente

Médecine du travail :

Docteur Guilbert Marion, absente excusée

Inspection du travail :

Séverine Hautecoeur, absente excusée

Résumé du Procès-verbal

Sujets mensuels :

289. 2026/4/14 Validation du PV du 10 mars 2026

Validé à l'unanimité.

290. 2026/4/14 Effectif de Dinel pour mars 2026

ETP 2026	janv	févr	mars	avr	mai	juin	juil	août	sept	oct	nov	déc	Moy ETP
Dinel	29	29	29										29.00
Temporaires ATA	6.98	6.28	8.16										7.14
Temporaires Remplacement	2.1	2.8	3.18										2.69
Prestataires	0	0	0										0.00
Cumul ETP	38.08	38.08	40.34										38.83

291. 2026/4/14 P&L mars 2026

Un bon mois de mars et des résultats conformes à ceux de l'année dernière.

LdM se pose la question de l'invisibilité des 2 ETP supplémentaires sur la ligne DVC Labor du P&L.

Après l'émission de différentes hypothèses nous observerons peut-être cette répercussion de coût sur le mois d'avril.

292. 2026/4/14 Informations sur les projets actuels et à venir.

Poste de contrôle vision Neptune Seven par Leo réalisé à 5-10%. Déploiement de VKS pour FUS par Henry à 95%. Finalisation du VKS XUA. Kaizen du poste « colle » moule et presse B à finaliser. IMCN évolution de la traçabilité produit/process. Concorde avec le transfert de Saint-Vitz en République tchèque chez Maurice Worth 70%. Certification UL/CE/indienne. Le sujet des étiquettes d'emballage doit attendre le retour de Matis. Outil de calcul de productivité fait par Aïda pratiquement terminé. E.facturation en cours chez Corinne.

Sujets RH accords :

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

Accord signé et transmis.

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 : Le fichier de chargement a été envoyé à la BNP. Ils vont faire les appels de fonds. Je devrais les recevoir là aujourd'hui ou demain. J'ai eu un « Call » avec eux hier donc ils devaient me retransmettre les appels de fonds dans la foulée donc ça va être régularisé. Dès que j'ai les appels de fonds, je te les transmettrai Corinne pour que tu fasses les virements directement auprès de la BNP.

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

FN : Actis, qui est le cabinet qui a été mandaté, a reçu une copie de la note d'information qui avait été adressée à TMSS France au titre des orientations stratégiques, donc il y a un premier élément qui a été adressé. Ils ont renvoyé une première série de questions qui doit me conduire à leur adresser une seconde série de documents. Et une fois que l'ensemble des documents auront été adressés, on pourra viser à planifier une réunion de comité groupe pour tenir une réunion de présentation de ce même rapport par l'expert. Donc j'imagine à l'horizon du milieu du mois de mai, je pense à peu près.

LdM : On voit qu'on a eu 2 personnes en plus au mois de mars.

FN : On a en effet 2 personnes en intérim, c'est de l'intérim principalement puisque sur les postes permanents on est stable à 29.

LdM : Ça m'amène une question par rapport au P&L, quand on voit « DVC labor », on la voit pas cette augmentation de coût du travail alors que normalement elle devrait apparaître sur la ligne ou c'est reporté au mois d'après ?

BB : Bah ça dépend c'est du 15 au 15.

CL : Non, pas pour l'interim.

BL : C'est le global DVC labor. Donc tu as les titulaires et tu as les intérimaires. Pour les titulaires c'est du 15 au 15 et après pour les intérimaires c'est facturé au mois.

CL : C'est au mois sauf que j'ai une pré facturation sur les 3 premières semaines. La dernière semaine je fais une provision parce que sinon je suis trop juste au niveau des dates donc je provisionne et je ne suis pas trop loin du réel.

BB : Après ça dépend si c'est une absence pour maladie ou pour congé. Après tu as aussi des reprises de provision qui vont se faire.

LdM : Ouais mais au global quand tu as un ETP qui augmente de 2 personnes naturellement je m'attendrais à le voir répercuté dans le DVC labor dans le P&L. Alors peut-être que ça sera au mois prochain que ça se verra.

BB : Ouais mais si t'as une personne qui est absente pour maladie.

LdM : Oui, elle est remplacée, c'est ce qu'on voit ici. Tu as « temporaire remplacement » c'est une demie on dirait qui a été remplacée et « temporaire ATA » tu en as eu 2 de plus. Tu as eu du surcroît de travail, donc c'est pour ça que quand tu passes du mois de février à mars ...

FN : Ouais mais quand tu regardes la moyenne, Lino regarde la moyenne, la moyenne tu es sur les précédents mois, tu es à 38.08 en cumul et en fait la moyenne ETP sur l'équivalent, enfin sur le « year to date » tu es à 38.83 donc tu vas pas avoir ... je pense qu'on va voir la tendance peut-être s'inverser sur les mois prochains, mais c'est encore un peu tôt pour voir un impact apparaître dans le P&L. Tu le verras peut-être sur avril mai quand la moyenne va commencer à s'éloigner de ce qui a été observé en janvier et février principalement.

BB : Et après ça dépend comment ça intervient par rapport par rapport au congé si c'est du 15.

FN : Oui et après tu peux avoir aussi comme autre phénomène effectivement les phénomènes liés en fait aux absences pour maladie. Donc tu peux avoir des absences maladie qui peuvent être des absences plus longues et prolongées qui se faisant font intervenir la prévoyance. Donc la prévoyance prend le relais là où l'entreprise payait les salaires jusqu'à présent et donc ça peut être compensé par l'arrivée d'un nouvel intérimaire qui lui, peut-être à peu près au même niveau, voire même en dessous d'un niveau de rémunération pour poste équivalent. Donc ça peut être différents phénomènes qui expliquent tout ça mais je pense que quand voilà faudrait rentrer dans le détail. Mais bon là en l'occurrence ce qui est reflété, j'imagine Corinne, c'est ce qui est reflété au mois le mois et clôturé chaque mois, chaque fin de mois quoi.

CL : Oui.

LdM : Ok bon, on verra le mois prochain s'il y a un impact ou pas.

291. 2026/4/14 P&L mars 2026

Affichage du document support : P&L_Gournay_2026_mars.pdf

BB : Donc depuis le début de l'année on tourne entre 500 et autour des 600 on va dire kilos euros de facturation. Le mois dernier on a fait 602, ce qui nous amène à 174 kilos euros de « Gross margin » à peu près similaire au mois précédent et un résultat net à 158. Depuis les 3 premiers mois, on fait un début d'année qui est similaire à celui de l'année dernière. En termes de résultats, on est à peu près conforme par rapport aux résultats qu'on avait l'année dernière.

292. 2026/4/14 Informations sur les projets actuels et à venir.

BB : Alors il y a plusieurs projets en cours. On a toujours le sujet sur les postes de contrôle vision pour Neptune et Seven qui sont portés par Leo pour lequel on est au début, on avance à peu près entre 5 et 10%. Il faut que l'on fasse l'étude de faisabilité.

Derrière, il y a le déploiement de VKS pour Fus donc ça c'est Henri Jonathan qui est dessus. Donc là c'est quasiment finalisé, c'est avancé à 95%.

Il y a les ajustements sur les VKS XUA liés à l'obsolescence que tu connais bien donc là il faut finaliser les instructions à poste.

Finaliser également le kaizen « colle » pour lequel on attend une modif du moule pour finaliser avec la presse B qui est à mettre en place. Il y a tout ce qui est système IMCN.

LdM : C'est quelle presse ?

BB : C'est une presse qui était manuelle qui est passée semi-automatique. C'est pour Métro. Il y a tout ce qui est IMCN qui bascule sur LiveSence.

CL : C'est quoi IMCN ?

BB : IMCN, c'est tout ce qui est évolution, produit, process et c'est pour avoir la traçabilité.

Donc il y a le gros projet Concorde avec le transfert de Saint-Vitz en République tchèque chez Maurice Worth, donc ça c'est en cours, ça a lancé je pense à peu près à 70%.

Il y a tout ce qui est sujet sur les certifications UL/CE qui est en cours et puis indienne qui arrive. Et surtout, ce qui prend le plus de temps, c'est l'UL parce qu'il y a le passage de l'auditeur qui vient tous les mois, qui vient auditer un produit et qui vient à l'improviste.

LdM : C'est pour ça que j'ai relevé des non-conformités avec les étiquettes produits XUA, les étiquettes emballage, y a plein de choses qui ne sont pas cohérentes. D'ailleurs avec Sebastien, je lui ai envoyé 14 fichiers pour réaliser des nouvelles étiquettes produits et il faut que quelqu'un prenne en charge les nouvelles étiquettes « emballages » aussi parce qu'il y aura une nouvelle disposition. Il y a le QR code aussi à rajouter sur ces étiquettes-là. Tu as eu l'occasion de voir avec Matis ?

BB : Je lui ai écrit hier et il revient que le 20. Parce que j'avais échangé avec lui et il faut être clair par rapport à cette évolution, si on reste avec la base de données ici, tel qu'il prévoit à l'avenir, c'est des étiquettes qui sont faites avec un robot depuis LiveSence et qui nous génère une image. Dans ce cadre-là de l'évolution de XUA, de savoir comment on génère cette étiquette.

LdM : Qui prend le sujet de l'interfaçages LifeSense et Robot Machin ?

BB : Si c'est ça, c'est Mathis qui s'en occupera.

LdM : Et en local ?

BB : Après tu récupères une image sur laquelle derrière tu n'as juste qu'à mettre ton numéro de lot. Et dans le cadre de XUA, il faut savoir comment on génère l'étiquette. Est ce qu'on le fait tel qu'on le faisait jusqu'à présent ou est ce qu'on bascule dans le nouveau système ?

LdM : Tout cela est en suspens.

BB : Oui, faut attendre le retour de Matis.

Ensuite, il y a le projet qui est lié aussi avec Concorde sur tout ce qui est étiquette d'emballage. On avance un petit peu difficilement au rythme de la présence des alternants.

Il y a l'outil de calcul de productivité qui est terminé quasiment fait par Aida et ensuite y a tout ce qui est e-facturation qui concerne à proprement parler Corinne, et puis après d'autres sujets pour lesquels c'est intéressant de d'adresser des outils divers de digitalisation et d'automatisation pour plus d'efficacité. On manque un peu de bande passante pour pouvoir les adresser. Voilà un petit peu tout ce qui gravite autour de notre activité.

LdM : Ça fait plein de projets.

Sujets RH accords :

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

LdM : Alors François m'a fait une proposition que j'ai modifiée, signée, retournée signée avec une page qui avait été oubliée d'être paraphée.

FN : Oui je vais te la renvoyer mais je l'ai fait hier là donc c'est bon c'est signé. C'est signé et ça a été transmis à la BNP, donc on va pouvoir reprendre le versement des cotisations qui étaient mises en suspens jusqu'à présent.

LdM : Ça n'a jamais été mis en suspens !

CL : Non, je fais des virements tous les mois.

FN : Elles auraient dû l'être. En l'occurrence, j'avais demandé à Sophia que les versements soient mis en suspens. Donc là pour le moment les versements sont suspendus en tout cas côté BNP, ils ne sont pas versés sur les comptes puisque le compte sera différent.

CL : Vous m'enverrez un fichier ?

FN : Oui mais ça, de la même manière, je pense qu'il va falloir qu'on arrive aussi à mettre en œuvre Corinne. Mais c'est un autre sujet. Ce n'est pas forcément un sujet à mettre ici à l'ordre du jour du CSE. Mais pour ces questions en particulier relatives à ces versements, j'aimerais bien moi être copie de ces mêmes versements. Pour garder quand même un regard sur ce qui se passe et la façon dont c'est fait.

CL : Ce sont des virements manuels que je fais, tu es en copie non ?

FN : Non.

CL : Non tu n'es pas en copie effectivement.

BB : Dans les virements tu dois avoir Boucherou, tu dois avoir Olivier et peut-être Emmanuel.

CL : Il y a Paul aussi.

FN : Oui, la finance ils valident le principe de verser mais le fait générateur en fait ils ne sont pas forcément toujours au clair de ce qu'ils voient passer en réalité. Donc sur ces questions-là particulièrement, j'aimerais bien être remis en copie parce que tu vois de la même façon, si j'avais été mis en copie, j'aurais pu dire là attention, il faut stopper les versements, c'est ce qu'on va faire en l'occurrence pour TMSS.

CL : D'accord parce que là ça sort de la DSN à la base.

FN : Oui mais il n'y a pas de problème, ça reste dans la DSN tout ce qui est fait au titre de la paye il n'y a pas de problème. Mais en revanche, l'action de devoir verser ces fonds sur le compte de la BNP, c'est nous qui devons le faire et c'est ces versements-là qu'il aurait fallu suspendre.

CL : D'accord donc à partir de là, ce qui va être prévu sur les bulletins d'avril, pas de versement à faire.

FN : Je vais refaire le point avec eux et être sûr que derrière ils fassent le nécessaire pour le coup avec la BNP. Et une fois que c'est validé ça devrait être validé là aujourd'hui je pense. Je leur ai adressé l'accord PERO signé hier donc j'aurai un retour et dès qu'il me donne le OK, puisqu'on va devoir procéder au versement aussi pour le compte de TMSS France, donc une fois que ce sera fait je te renverrai un petit mail pour te dire de verser en tout cas les cotisations pour le mois de mars.

CL : Non, avril.

FN : Donc mars tu as déjà versé alors ?

CL : Ah non, je n'ai pas fait, je viens de la recevoir la DSM. Tu as raison, je n'ai pas fait mars. OK

FN : Donc pour mars et donc avril tu la feras quand tu auras la DSN d'avril.

CL : Oui bien sûr.

LdM : L'accord rentré en vigueur le premier mai de mémoire. Je regarde, je vérifie où c'est écrit, il est là : « L'accord est conclu pour une durée indéterminée et prendra effet à partir du 1 mai 2026. ». On est en avril donc tu peux continuer à faire les versements comme on les faisait jusqu'à présent en avril et puis s'appuyer là-dessus à partir du premier mai puisque de toute façon les sommes ont déjà été affectées sur le plan d'épargne et je vois mal comment la BNP pourrait revenir en arrière sans rentrer dans d'énormes complications.

FN : Je n'avais pas le premier mai en tête mais OK, on a mis le premier mai OK.

CL : Donc là je peux le faire ?

LdM : De toute façon, il faut continuer à les faire comme on l'a fait jusqu'à présent. Cet accord-là, ça formalise simplement ...

CL : Il disait que ça se ferait sur un autre compte ...

FN : Bah à compter du premier mai du coup.

CL : D'accord, donc je peux faire OK, on va y arriver.

FN : Mais en me mettant en copie en revanche.

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€.

LdM : Cela c'est la problématique qu'on avait sur les abondements sur le placement de l'intéressement.

FN : Exactement. Le fichier de chargement a été envoyé à la BNP. Ils vont faire les appels de fonds. Je devrais les recevoir là aujourd'hui ou demain. J'ai eu un « Call » avec eux hier donc ils devaient me retransmettre les appels de fonds dans la foulée donc ça va être régularisé. Dès que j'ai les appels de fonds, je te les transmettrai Corinne pour que tu fasses les virements directement auprès de la BNP.

LdM : Le placement de l'intéressement sur les plans d'épargne sera bien abondé à hauteur de 1404€ d'accord ?

FN : Oui. Absolument.

LdM : Et vous avez prévu des pénalités de retard là-dessus ?

FN : Pour le moment, non, Lino.

LdM : Parce que ça fait quand même quelques mois que cet argent aurait dû être placé et qu'il n'a pas travaillé. J'ai eu pas mal de demandes là-dessus.

FN : Pour le moment ce n'est pas prévu.

LdM : Ok, on verra cela plus tard.

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

FN : Actis, qui est le cabinet qui a été mandaté, a reçu une copie de la note d'information qui avait été adressée à TMSS France au titre des orientations stratégiques, donc il y a un premier élément qui a été adressé. Ils ont renvoyé une première série de questions qui doit me conduire à leur adresser une seconde série de documents. Et une fois que l'ensemble des documents auront été adressés, on pourra viser à planifier une réunion de comité groupe pour tenir une réunion de présentation de ce même rapport par l'expert. Donc j'imagine à l'horizon du milieu du mois de mai, je pense à peu près.

LdM : Et Actis a été missionné, on a contractualisé sa mission ou pas ?

FN : Par TMSS France oui, comme on l'avait dit. Donc ça couvre l'ensemble du périmètre des entreprises présentes en France.

LdM : Donc pour le CSEC avec une extension sur le comité de groupe.

FN : Oui absolument.

LdM : Parce que je n'ai pas été informé.

FN : C'est ce qui a été prévu.

293. 2026/4/14 Quels sont les pourcentages cibles de bonus STIP par code d'emploi chez Dinel ?

FN : Ah oui alors attends je l'ai, si vous me donnez 2 Min que je vous le montre.

LdM : L'idée c'est de vérifier que pour un job code tout le monde ait le même pourcentage de STIP pour pas trop de disparité. Ça va être un problème d'actualité aussi je pense pour TMSS France.

BB : Même si c'est local, ça s'appelle toujours STIP ?

FN : Non, ça va porter un autre nom, mais pour les bonus locaux, ce seront vraisemblablement d'autres noms que l'on donnera.

LdM : La question qui se posait, c'est pour ça que j'ai mis par code d'emploi, parce que l'on ne sait pas si les nouveaux STIP ou le nouveau bonus seront attribués selon soit le job code, soit la classification, soit la catégorie d'emploi NCCM Soit le grade Yageo ?

FN : Pardon, je n'ai pas compris ta question, excuse-moi ?

LdM : On ne sait pas avec ce nouveau bonus local à quel grade il sera rattaché, parce qu'en fin de compte il y a 3 systèmes de définition.

FN : Il n'y a pas de changement sur les bonus locaux.

LdM : Ce n'est pas mon propos.

FN : Alors c'est quoi ?

LdM : Aujourd'hui, on a 3 systèmes d'emploi, on a celui qui a été hérité de Schneider Electric. J'ai fait un petit fichier là-dessus que je vais essayer de partager parce que j'essaye d'y voir un peu plus clair là-dessus. Il y a le nom, ce qui apparaît au niveau TMSS, là les IAB2, IAB3, les TIT, etc. ...

FN : Attends, je ne sais pas de quoi tu me parles là, c'est quoi ça ?

LdM : La classification des emplois il y a 3 types de classification d'emploi.

FN : Mais c'est quoi ? Tu tires ça d'où ? Excuse-moi, pardonne-moi, c'est quoi ton truc là ?

LdM : IAB2, IAB3, etc. c'est ce qui est écrit sur les bulletins de salaire et c'est hérité d'une classification TMS Schneider. Ensuite il y a la classification ici en colonne « e » de la NCCM, les B3, C6, etc. et il y en a un troisième qui est le job grade de Yageo, FR55G, etc. Et cet état des lieux-là qu'on aimerait bien avoir pour ...

FN : Je vous l'ai déjà communiqué cet état des lieux, vous avez été consulté à ce titre-là.

LdM : Nous, on ne l'a jamais eu parce que sinon mon tableau, il serait rempli.

FN : Vous avez été consulté sur les grades Lino.

LdM : Oui on est d'accord, on a eu cette information-là mais on ne sait pas qui a quel grade aujourd'hui et il y a d'ailleurs des choses qui sont un peu ...

FN : Ah mais je vous l'ai déjà dit, je vous l'ai déjà communiqué. Je n'ai pas d'obligation à vous donner qui est à quel grade. Là encore ça ne revêt pas un caractère obligatoire. Je vous ai consulté sur la mise en œuvre de ce système-là qui a plusieurs intérêts comme je vous l'avais exposé. En revanche, je ne communiquerai pas le détail. De qui est à quoi et pourquoi ? Ce n'est pas l'enjeu et l'objet. Ce qui est important de retenir ici, c'est que le système des grades déclenche l'éligibilité pour certains d'entre vous à certains plans de bonus en particulier ce qu'on appelle le Ymip, qui est le Yageo Management Incentive Plan et qui commence à partir du grade 61. Mais chez Dinel, personne n'est concerné.

LdM : On est d'accord il n'y a que des bonus locaux.

FN : Voilà, il n'y a que du bonus local et le bonus local c'est le Stip que l'on connaît plus classiquement, qui portait ce nom-là de Stip, mais qui portera probablement un autre nom à terme. Mais si on continue à parler de Stip, ça me va bien aussi, ça reste dans l'esprit de tout le monde. Le Stip, c'est le bonus local et tous ceux qui bénéficient d'un Stip aujourd'hui à Dinel continueront d'en bénéficier dans les mêmes ordres de grandeur, c'est à dire les mêmes pourcentages cibles versus le salaire de base. Pas de modification particulière à propos de à propos des bonus dont les uns et les autres bénéficient aujourd'hui contractuellement pareil.

LdM : Donc je comprends que ce bonus normalement il devrait être rattaché à un grade plus celui du Tmss ?

FN : Non.

BB : Ça n'a rien à voir avec le Ymip.

FN : Ymip c'est rattaché à un grade, le bonus local il n'y a pas de déclinaison en fonction du grade, en tout cas pas pour le moment.

LdM : C'est la tête du client !

FN : C'est à la tête du client. Ça a été fait effectivement sous la politique de rémunération Schneider, sous des critères qui n'étaient à mon sens pas suffisamment objectivables et qui étaient peut-être, comme tu dis un peu à la tête du client. En effet, il y avait du temps de Schneider la possibilité pour les managers de revoir à la hausse le pourcentage de bonus, ce qui a expliqué pourquoi aujourd'hui on s'est retrouvé avec un écart type assez considérable pour une même catégorie d'emplois où on pouvait avoir des gens qui en fonction de leur

ancienneté se retrouvaient avec des pourcentages de bonus qui étaient quasiment de l'ordre du double pour les mêmes emplois. Et ça, faisait partie notamment de la politique de rémunération du groupe Schneider à l'époque, dont on a hérité et pour laquelle en fait, on n'est pas revenu dessus puisque ça constitue un élément de rémunération sur lequel Yageo s'était engagé à maintenir.

BB : Pour l'avoir vécu, en fait dans le système Schneider y avait 2 formes d'augmentation, soit c'était à travers une AI, soit c'était par rapport à une évolution du bonus et il y avait le manager effectivement, en fonction du collaborateur, tu pouvais avoir des Stip qui étaient différents et ce qui amène à une disparité.

LdM : OK c'est justement le sujet, ce serait justement d'avoir ce bonus local qui soit équitable en fonction du type d'emploi.

FN : Mais il n'y aura pas, enfin là encore Lino, on peut discuter longtemps de l'information, je n'ai pas de problème à te communiquer les écarts types et les machins, le minimum, le maximum de ces plans de bonus. Mais il n'y aura pas d'harmonisation à ce titre-là sur les plans de bonus locaux, il n'y aura rien qui sera fait à ce titre-là je préfère être clair, on ne va pas engager des discussions sur ce sujet-là puisqu'il n'y aura pas de négociation possible à ce à ce titre-là. D'informer et vous informer de ce qui existe je n'ai pas de problème, tant que ça respecte l'anonymat des personnes concernées, je n'ai pas de souci mais renégocier d'une harmonisation ça ne sera pas possible.

LdM : C'est ça qui est troublant parce que ça met une certaine iniquité entre les personnes.

FN : Ben écoute, ça ne semblait pas être troublant pour l'ensemble des salariés de Schneider à l'époque. Et pour autant, tout le monde en a disposé pendant des années et des années, donc sans que ça ne puisse constituer la moindre complication pour tout le monde. Donc moi je considère que, et ça a été acté de cette façon côté Yageo, les « local bonus » ne sont pas modifiés, sont maintenus dans leur État, on n'a pas l'intention de revenir dessus et de les supprimer. Donc déjà considérons ce point-là et actons le fait que ce soit ce soit maintenu comme c'est le cas aujourd'hui.

LdM : D'accord, moi ce qui m'intéresserait à ce moment-là, ça serait d'avoir la vision des bonus cibles qui sont pratiqués chez Dinel.

FN : Oui, pas de problème dans le respect de l'anonymat des postes comme je te l'ai dit.

LdM : Oui, j'entends que ça respecte l'anonymat. Parce que bon, quand même, moi j'aimerais bien avoir cette vision-là parce que ça relève peut-être de certaines iniquités de traitement aussi. C'est ça qui me qui me gêne le plus là-dedans.

FN : Là encore Lino, ça n'a jamais posé de problème depuis plus de 20 ans que les bonus existent du temps de Schneider.

LdM : Oui je ne suis pas si sûr que toi que ça ne pose pas de problème parce que j'en ai discuté récemment avec les représentants syndicaux là chez vous et justement ils trouvent que c'est vraiment mal ventilé et que c'est vraiment à la tête du client. Je ne vais pas tenir cette discussion-là, ça concerne les gens de TMSS France. Quand tu dis qu'il n'y a pas de problème au niveau Schneider Electric, ce n'est pas vrai puisqu'il y a déjà ces iniquités-là qui ont été relevées chez TMSS France, donc ça pose effectivement problème aussi chez TMSS France.

FN : Des iniquités au titre de quoi ? Pardonne-moi.

LdM : Au niveau des pourcentages de Stip cibles qui sont affectés à la tête du client et chez Schneider Electric anciennement et qui perdurent aujourd'hui, c'est tout ? Et on voit bien la tendance de Yageo à essayer d'harmoniser ça d'ailleurs à partir du grade 61.

FN : Non, non, il n'y a aucune tendance, non là encore arrêtons. Il n'y a pas de tendance d'harmoniser quoi que ce soit Lino. Il y a un système là encore qui existe et qui existait avant même que Yageo ne fasse l'acquisition de Télémécanique Sensors qui est le système que je vous ai détaillé, qui est le YMIP pour des postes de management en dehors des ventes, etc. Il y a d'autres plans de bonus qui existent pour les fonctions vente en particulier et d'autres. Donc il y avait un système qui existait, qui n'était pas le Stip, qui appartenait en fait à Schneider Electric dont Yageo a hérité et on ne peut pas faire le procès de Yageo aujourd'hui de chercher à intégrer un business qu'ils ont racheté il y a 2 ans maintenant dans un système de structuration de bonus qui lui appartient. Et ce faisant, il y a eu cet exercice-là qui s'est fait, qui s'est opéré en particulier sur l'ensemble du périmètre dont Dinel est exclu puisque vous n'avez pas de grade 61 en fait sur le périmètre de Dinel. Mais il n'y a pas de volonté d'harmoniser, non ce n'est pas vrai. S'il y avait une volonté d'harmoniser, alors Yageo aurait dit les « local bonus » on arrête tout puisque personne aujourd'hui en dehors de Télémécanique Sensors qui est la seule et unique PBU, personne n'a de plans de « local bonus » en dehors de la PBU Telemecanique Sensors. Or Yageo a concédé de maintenir ces plans de bonus tels qu'ils sont organisés aujourd'hui. Mais ça ne veut pas dire que pour autant, ça nécessite une harmonisation. Parce que s'il y a une harmonisation, ça va supposer de devoir reverser dans des augmentations notamment dans des réajustements de salaire de base en particulier et ce n'est pas d'actualité parce que ça va représenter une dépense trop importante pour nous aujourd'hui qu'on n'est pas en capacité de concéder. Donc j'entends mais ça n'a jamais constitué la moindre difficulté jusqu'à preuve du contraire donc ne créons pas de difficulté là où il n'y a pas lieu d'en créer. Enfin s'il vous plaît.

LdM : Ok d'accord, bien si on peut avoir la vision des pourcentages cibles de bonus qui se pratiquent chez Dinel, ça sera déjà ça.

FN : Donc voilà, moi j'en appelle aussi un peu raison gardée sur ces mêmes sujets, que ce soit sur Dinel ou sur TMSS France, parce qu'ouvrir un débat sur l'harmonisation de cette même pratique, ça va aussi ouvrir d'autres considérations de la part de Yageo. Et il n'y a pas de problème à avoir d'autres considérations mais j'entends juste, voilà, rappeler à tout le monde qu'un grand nombre de collaborateurs en France bénéficient de bonus qui jusqu'à présent n'ont jamais posé la moindre difficulté donc ne créons pas de difficulté pour y aller non plus. Voilà, c'est tout, c'est tout ce que je dis.

LdM : Parce qu'il y a une opacité sur le système, c'est pour ça que ...

FN : Il n'y a pas d'opacité. Lino, il n'y a jamais eu d'opacité. C'est le même traitement ? Non, non, non, c'est pas vrai, il n'y a pas d'opacité.

LdM : Ah si, donc quand tu vois que pour un même boulot, tu as un gars qui va toucher un Stip et l'autre va toucher en 2 fois plus sans le savoir parce que c'est déclaré nulle part, c'est une opacité.

FN : Non, il n'y a pas d'opacité, c'est juste que toi tu n'es pas au courant, c'est tout.

BB : C'est l'héritage du fonctionnement de Schneider qui est transposé dans le dans le nôtre.

LdM : J'entends bien, mais on n'est plus Schneider c'est tout.

FN : Mais très bien. Mais justement, il n'y a plus de pratique qui vise, notamment au travers de l'augmentation et du réajustement, il n'y a plus de réajustement comme tu pouvais en avoir du temps de Schneider, Lino. Donc il n'y a pas d'opacité à ce titre-là, la pratique de récompense et de rémunération, s'agissant de Yageo, elle est simple. C'est, on a des collaborateurs qui sont soumis à la fixation d'objectifs. Ces objectifs sont évalués, donnent lieu à une note. Cette note permet ensuite de déterminer l'obtention à plus ou moins grande échelle de ces mêmes plans de bonus. En revanche, le manager pendant la campagne d'augmentation n'a pas la liberté comme il l'avait du temps de Schneider d'augmenter le pourcentage du bonus.

BB : C'est une photo qui a été fait à un instant t, ça a été figé.

FN : Et c'est cette photo-là qui est aujourd'hui en place et dont on a hérité. C'est tout, donc ce n'est pas plus opaque que ça.

LdM : Bien si ce n'est que nous on n'a pas la vision mais on va l'avoir donc c'est parfait.

FN : Lino, dans la limite du respect de l'anonymat des postes, si j'ai des postes qui regroupent un nombre suffisant de personnes, je te les partagerai. Si ce sont des postes individuels, tu ne les auras pas parce que ce sont des éléments de rémunération et qui à ce titre-là n'ont pas lieu d'être communiqués. Je peux te communiquer éventuellement sur l'ensemble du périmètre concerné quel est le minimum et le maximum et la médiane en termes de pourcentage de bonus, ça on peut. Mais au poste par poste comme tu me le demandes, ce n'est pas possible je ne pense pas. Donc on va regarder. Mais à mon avis ça sera difficile de te communiquer des éléments dans le respect de l'anonymat des postes.

LdM : Je ne vois pas où est le problème, ce sont des éléments de rémunération donc ça devrait être affichés, c'est comme ça.

FN : Bah non, pour le moment ce n'est pas le cas.

LdM : OK, on note.

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.

LdM : Je ne sais pas si tu as eu l'occasion de travailler dessus ?

FN : Pas plus que la dernière fois comme je vous l'ai dit, ce n'est pas un sujet qui est pour le moment prioritaire. Il y a d'autres sujets qui sont hautement plus prioritaires que celui-ci pour le moment.

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 : J'ai transmis les éléments qui avaient été communiqués à Aurelie pour qu'elle les affiche avec la petite plaque signalétique.

238. 2025/09/16 Où en est la procédure de licenciement pour inaptitude de LP ?

LdM : LP m'a appelé, c'est pour ça que j'ai ramené le sujet.

FN : Bah ça ne sert à rien elle a été licenciée, la notification licenciement lui a été adressée. C'est bon, elle est sortie des effectifs.

LdM : Il n'y a pas longtemps alors car son message date du 23 mars.

BB : Avant le 1^{er} avril.

CL : Oui est sortie début avril. Je suis sur son solde de tout compte.

LdM : C'est un sujet qu'on va retirer. C'est quand même dommage d'avoir mis autant de temps parce qu'on a continué à la payer pour rien faire en fait, elle aurait dû être licencié il y a bien longtemps, ça a eu un coût assez important pour l'entreprise, c'est ça qui est dommage.

CL : On est pratiquement au prix de sa sortie.

LdM : Soit une indemnité de licenciement.

CL : Oui.

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 : Alors j'ai ramené ce sujet-là aussi parce qu'on nous avait dit que ça allait être affiché maintenant sur le site internet, etc. Et bien pas du tout. Il n'y a rien qui a bougé et on est toujours dans l'inconnue la plus totale sur notre activité de fibre optique. De plus, entre-temps, on a eu des réunions sur ce sujet avec Abdel El Farej qui lui est tout aussi dépité que nous sur le fait que même ses commerciaux ne sont pas au courant que l'on fait de la fibre optique et ils perdent des affaires que remporte Keyence. Donc on est vraiment dans une situation où on avait tout un savoir-faire ...

FN : Abdel pardon Abdel qui tu dis ?

LdM : Abdel c'est le c'est le responsable marketing.

BB : Marketing offres.

FN : Et donc il est-il est dépité de quoi, lui, ce cher Monsieur ?

LdM : Il est dépité du fait de voir que l'on ne met pas en avant notre savoir-faire en fibre optique, les produits à fibres optiques qu'on a nous référencés, qu'on continue de fabriquer, mais uniquement pour des gens qui connaissent les références et pour ceux qui font de la maintenance.

FN : Et il est-il est chargé de quoi au sein de l'entreprise ce Monsieur ?

LdM : C'est à toi de le savoir, moi je ne suis pas responsable.

FN : Je ne sais pas, je te demande puisque tu lui as parlé donc il est en charge de quoi ?

LdM : Pour moi il est-il est responsable marketing.

FN : Fibre optique ?

BB : Il a plusieurs produits, mais c'est lui qui nous représente principalement pour l'ensemble de nos produits.

FN : Donc ça suppose qu'il a une responsabilité sur la fibre optique.

LdM : Bien oui, puisqu'il fait les études de marché, il a essayé de traiter aussi les problèmes d'obsolescence des amplificateurs à fibres optiques, etc. qu'on avait.

FN : Donc le mieux placé pour pouvoir mettre en avant le portefeuille fibre optique, c'est donc ce Monsieur.

LdM : Oui mais il n'y arrive pas parce qu'on ne lui laisse pas le faire.

FN : On ne lui laisse pas le faire ou il ne le fait pas.

LdM : Lui, il le fait, mais derrière, ce n'est suivi d'aucun effet.

FN : Il le fait auprès de qui ? Il le fait comment ? C'est tout le sujet Lino.

LdM : Écoute, moi je ne rentre pas dans le détail, il a sa direction. Après peut-être que Bruno il sait, il connaît un peu plus le sujet.

BB : C'est une problématique comme on rencontre beaucoup, c'est une problématique de charge et de priorité. Donc effectivement, par rapport au business que ça peut représenter ce n'est pas dans le haut de la pile contrairement à d'autres produits et donc Abdel, au-delà, il est souvent aussi absent pour maladie donc il a une charge et je comprends tout à fait que ce ne soit pas dans le haut de la pile au regard du business que ça peut générer. Mais néanmoins, ça reste un business qui draine et qui fait vivre Dinel. C'est avant tout une problématique de charge, on va dire.

LdM : Et chez nous, ça se traduit par des baisses significatives de chiffre d'affaires. Parce que tous ces produits-là, ils ne sont pas promus, ils ne sont pas visibles. Donc comment on peut faire pour avoir de nouvelles affaires et puis de continuer à promouvoir cette activité-là ? C'est quand même assez surprenant. Je disais dans les précédents CSE, j'ai connu une époque où les amplificateurs à fibres optiques et fibres optiques faisaient la moitié du chiffre d'affaires de Dinel et aujourd'hui ça représente peanuts, ça représente rien du tout alors que l'on a toutes les machines, on a une personne qui est dédiée à faire ça, qui a emmagasiné le savoir-faire qui lui a été dispensé par sa responsable de fibres qui est partie à la retraite, qui avait plus de 40 ans de savoir-faire dans le domaine en termes de colle, de cémentation, de traitements des fibres optiques, des machines, de tout un tas de choses qui sont très professionnelles et très spécifiques qu'on est en train de pas mettre en avant. C'est quand même dingue avec toute la recherche de chiffre d'affaires et de progression de chiffre d'affaires et de marge surtout, parce que ce sont des produits sur lesquels on marge énormément, qu'on ne soit pas capable de continuer à promouvoir ces fonctionnalités-là et il n'y a pas beaucoup de personnes, pas beaucoup de constructeurs qui sont capables de proposer ce type de solution.

BB : Après Abdel, il a ça dans sa « to do list », mais effectivement ce n'est pas forcément dans le top priorité. Donc je reviens vers lui à chaque fois pour essayer de ce qu'il puisse adresser le sujet et c'est dépendant de sa bande passante.

LdM : Mais François, je t'invite à communiquer avec Abdel sur ce sujet.

FN : Mais je te pose la question parce que je sais parfaitement quelle est la situation Lino et ton raisonnement même si je peux l'entendre, ne se simplifie pas simplement au fait de devoir mettre à jour telle ou telle chose. Ce n'est pas aussi manichéen que ça, c'est un petit peu plus compliqué. Donc il y a effectivement, comme dit Bruno, des problématiques et un besoin de prioriser un certain nombre de choses qui expliquent aussi pourquoi certaines activités sont davantage mises en avant que d'autres. Voilà donc partant de là, c'est une question qui est certes légitime, mais qui requiert en fait un tout petit peu plus d'éléments de réponse ou de contextualisation. Et donc moi ce n'est pas un sujet, ce n'est pas une question qui me revient à moi de répondre. C'est une question qui reviendrait à Bruno de faire valider avec les gens du marketing pour apporter une réponse le cas échéant. Mais voilà, la situation elle est ce qu'elle est aussi Lino et donc la perte ou non de chiffre d'affaires de l'entreprise Dinel à ce titre-là ne s'explique pas que par ce point-là.

LdM : Non mais c'est un élément comme d'autres.

FN : C'est un élément comme d'autres, mais se concentrer sur ce seul et unique élément, je dis juste ...

LdM : Un fleuve se fait avec plein de petits ruisseaux et cela ça fait partie de ruisseaux qui alimentent le fleuve. Et si on commence à tarir la source et bien il ne faut pas s'étonner derrière que l'on n'ait pas de progression de chiffres et puis que on ait un savoir-faire qui s'épuise et une renommée aussi. Donc c'est quand même surprenant avec une entreprise qui se veut toujours innovante et à faire la promotion des technologies dans la détection de ne pas du tout calculer la détection par fibres optiques qui est de la détection optique qui mène à des capteurs tout ou rien, des capteurs qui peuvent être du plus simples au plus évolués et d'avoir toute une gamme de produits là-dessus. Donc c'est quand même surprenant, c'est à dire qu'au niveau stratégie je trouve ça même pour tout dire « complètement nul ».

CL : Surtout que les marges sont importantes là-dessus.

LdM : Les marges sont supers importantes sur les fibres, c'est de la transformation de matière première.

BB : Enfin dans nos priorités la fibre est un élément effectivement pour laquelle on a une décroissance, mais la décroissance la plus significative ça reste le Roller. Pour laquelle Marie-Lydia et Abdel ont travaillé dessus et donc il y a un plan d'action est en cours et parce que là le roller on parle de millions pour nous, donc c'est potentiellement plusieurs millions pour Télémécanique Sensors où il y a une chute drastique des ventes.

LdM : Ba raison de plus pour compenser avec les fibres.

BB : Entre Roller et fibre, je préfère qu'on ait un focus plus important, enfin s'il y a à choisir entre les 2 bien évidemment.

LdM : Non mais il y a déjà le focus sur le Roller. Le problème c'est que personne ne s'attarde à vouloir traiter le sujet fibre optique. C'est d'autant plus pertinent de pouvoir diversifier son activité dans la situation où on est aujourd'hui. Il vaut mieux avoir plusieurs cordes à son arc. De la fibre optique, d'autres détecteurs de fourche, etc. Oui OK, mais commencer à supprimer des pans complets de technologie et de maîtrise qu'on a sur le sujet et bien c'est lamentable et contre-productif à tout niveau.

BB : Après ça, dépend effectivement de la stratégie et de ce que l'on veut mener et les priorités qu'on veut adresser.

FN : Et quelles sont les priorités qu'on souhaite adresser sur Dinel ? On les a ça ?

BB : Non, enfin si, il y a Roller mais à ce jour il n'y a pas de priorité claire.

FN : Pourquoi et sur la revue de direction qui a été faite en janvier dernier, il n'y a pas de priorités qui se sont dégagées ?

BB : À cette échelle-là, c'est plus côté front-office, nous on est plutôt back-office et aux bornes de Dinel, il y a des actions de « pushing » qui sont à mener je que je mène. Mais en ce moment, avec l'absence de Marie-Lydia, c'est un petit peu plus compliqué. Mais après, c'est une question de bande passante que l'on a côté marketing/offres. Et je comprends qu'on adresse plus à l'échelle de TMSS des éléments qui sont fort générateurs de chiffres d'affaires, mais on est souvent pour Dinel sur des éléments générateurs de moindres chiffres d'affaires et donc moins priorités.

CL : C'est au sein du groupe global qu'on n'est pas générateur, mais au sein de Dinel ce sont plus des faits générateurs importants.

FN : Oui mais tu n'as pas une force de vente dédiée à Dinel, Corinne, tu restes un atelier de production.

BB : J'é mets un besoin, mais après il est adressé dans les priorités qui sont celles de Télémécanique Sensors.

FN : Et de Yageo à vrai dire, puisque c'est plus seulement et uniquement Télémécanique.

LdM : Et comme je le disais au précédent CSE, trouver un amplificateur à fibre en « brand labelling » et mettre nos fibres au catalogue, ce n'est pas une charge de travail insurmontable non plus, il suffit de se pencher sur le problème et puis de cerner les bons produits, vous l'avez déjà fait pour tout un tas d'autres produits. Pourquoi ça ne se fait pas pour l'activité fibre de Dinel ? C'est ça le souci, les fibres en soi aujourd'hui, on serait même en difficulté de les vendre, enfin pas les fibres en elles-mêmes, mais la solution complète vu qu'on a plus d'amplificateur à fibres optiques, ça c'est catastrophique. Donc ça veut dire aussi qu'en termes de stratégie et de planification, d'études et d'évaluation des besoins, bien vous vous êtes complètement trompé.

BB : Mais ce point a été même partagé lors de la visite du comité de direction Yageo en début d'année. Donc ça a été un point qui a été qui a été relevé et partagé avec le comité de direction Yageo et Télémécanique Sensors.

LdM : Oui, puisqu'ils ont même nommé Keyence, donc ils ont bien identifié que Keyence était un concurrent direct pour les solutions fibres optiques.

BB : Oui, oui.

LdM : Donc à ce moment-là, qu'attendez-vous pour faire quelque chose justement faire durer cette gamme de produits ? C'est ça que je ne comprends pas, les bras m'en tombent. C'est à dire qu'on a identifié le problème, on sait exactement ce qu'il faut faire et derrière ce n'est suivi d'aucune action, donc je veux bien qu'il y ait des priorités à traiter, mais il y a quand même un minimum à faire pour respecter le travail des gens et l'historique de ce qu'on sait fabriquer chez Dinel. On n'a vraiment pas l'impression d'être, comme on dit, « calculé » ou d'être considéré, du coup on se sent dévalorisé dans nos missions.

FN : Ce n'est pas une question de dévaloriser tout le monde Lino, c'est une question qui à un moment, à l'échelle d'un écosystème, à l'échelle d'une entreprise qui représente un peu plus de 1600 salariés à travers le monde dans plus de 25 pays, et bien il y a effectivement aujourd'hui des priorités qu'il faut pouvoir fixer sans ça en fait, sans priorité, bien on a tendance à courir en fait plusieurs lièvres à la fois. Donc j'entends que ça ne suppose pas énormément de travail et d'action, mais que pour autant ces actions-là elles mobilisent comme je le disais tout à l'heure à Bruno, en fait du temps et de la ressource et voire même des investissements en Capex et d'Opex de la part de l'entreprise. Donc ça ne veut pas dire qu'il n'y a rien de fait et qu'il n'y aura jamais rien de fait. Ça veut juste simplement dire qu'aujourd'hui à l'échelle de l'ensemble du groupe, il y a pour le moment des problématiques qui sont hautement plus prioritaires à adresser et à tacler. Donc on prend le point, on entend tes remarques, on les remontera de la même façon avec Bruno auprès de l'équipe marketing et on peut envisager à ce moment-là, lors d'une prochaine réunion, une présentation plus détaillée de ce que fait ou ne fait pas l'équipe marketing.

LdM : Ok, on espère que ça sera suivi d'effet.

FN : À propos de quoi ?

LdM : L'avenir des fibres.

FN : Je ne peux pas le dire, moi je ne suis pas parti prenant du truc, mais là encore.

LdM : Je ne vais pas me répéter 150 fois, ça fait je ne sais pas combien de fois que j'aborde le sujet en CSE et force est de constater que déjà on ne me dit pas la vérité puisque ça devait être au catalogue, ce n'est toujours pas au catalogue. Et puis que personne ne traite le sujet. Donc voilà quoi ? Nous c'est inquiétant chez nous parce que ça fait une partie de notre savoir-faire, ça fait une partie de notre chiffre d'affaires. De mois en mois, on voit le chiffre d'affaires lié aux fibres optiques qui baisse jusqu'à devenir pratiquement inconséquent. Donc non, ce n'est pas possible d'avoir été leader mondial dans la fibre optique, d'avoir été les premiers à faire un détecteur de repères colorés à fibre optique, d'avoir fait toute une gamme qui était au top à la pointe de la technologie jusqu'au début des années 2000 et que depuis qu'on est Schneider et à plus forte raison Yageo, d'être dans le déclin sur ces sujets-là, pour nous c'est un gâchis.

BB : La fibre ce n'est pas le plus fort exemple, c'est roller.

LdM : La fibre, c'est un très fort exemple parce que je le répète, la fibre optique faisait la moitié de notre chiffre d'affaires.

FN : Il y a combien de temps Lino, ça faisait la moitié ?

LdM : Entre les années 1990, début 2000.

FN : C'était il y a 25 ans, c'était il y a plus de 26 ans.

LdM : Et bien voilà. Et depuis qu'est-ce qu'il y a eu ? Ba le seul ampli qui perdure aujourd'hui c'est une série 6 qui date de 1996. Donc tu vois, ça montre bien à quel intérêt Schneider Electric, TMSS et Yageo portent sur notre savoir-faire.

FN : Schneider Electric n'a plus de bonnes raisons je dirais de s'expliquer sur l'historique et l'héritage. Yageo jusqu'à preuve du contraire, a hérité aussi de cette situation depuis 2023. Donc oui, Yageo est le nouvel actionnaire, certes.

LdM : Avec TMSS au milieu et puis ça n'a pas fait avancer le « Smilblik » non plus.

FN : Peut-être, mais TMSS était jusqu'à preuve du contraire une entreprise dépendante de Schneider Electric, qui fixait aussi un cadre qui n'était probablement pas celui que tu défends là en l'occurrence, ce que j'entends parfaitement, mais s'il y a eu des choix stratégiques au cours des 25 dernières années qui se sont opérés d'une certaine façon c'est qu'il y avait très certainement une bonne raison derrière aussi.

LdM : C'est plutôt un non-choix ...

FN : Je ne vais pas m'aventurer à débattre avec toi des choix des actionnaires précédents et encore moins en fait remontant à plus de 25 ans dans la mesure où je ne connais ni l'historique ni la situation. Donc arrêtons-nous là. S'il y a des besoins de clarifier ces questions relatives aux fibres optiques pas de problème, on organise une intervention et on précisera ça un peu plus clairement.

LdM : Ok.

294. 2026/4/14 Pouvons-nous bénéficier de mesures exceptionnelles face aux augmentations des hydrocarbures (télétravail, primes exceptionnelles, etc.) ?

LdM : Parce que là, la situation, elle, a tendance à bien s'ancrer dans la durée. Moi je vois que mensuellement pour venir travailler ça me coûte 60€ de plus par mois rien qu'en faisant le plein de la voiture et je ne suis pas le seul dans cette situation-là.

FN : Bah oui, il y a des solutions, peut-être du covoiturage qu'on pourrait imaginer, des solutions possibles de covoiturage ou de ...

LdM : Personne ne peut covoiturer, tout le monde est dispersé tout autour de la région.

CL : Sinon ça se serait fait même bien avant.

LdM : Et pour aller dans ton sens, quand j'habitais Rouen, je covoitrais avec Didier et Pascal Ruysen de l'époque, entre Rouen et Gournay. Mais parce que on était tous de la région rouennaise et aujourd'hui on est tous dispatchés autour de la campagne. Et il n'y a pas de solution de covoiturage et même en essayant de l'étendre aux gens de la zone parce qu'on n'a pas du tout les mêmes horaires, on n'a pas la même façon de travailler donc non.

FN : Là aujourd'hui, pour faire clair, on n'a pas encore prévu de mesures particulières, que ce soit des mesures de télétravail ou de primes exceptionnelles pour des raisons simples, c'est que là aujourd'hui on n'a pas un historique suffisant pour pouvoir nous positionner en fait en concurrence de ...

LdM : Et qu'est-ce que ça vous coûterait de faire une journée de télétravail pour les personnes qui le peuvent et de verser une prime pour ceux qui ne peuvent pas en bénéficier ?

FN : Ça nous coûterait que derrière, on n'a pas spécialement là l'intention de s'adonner à devoir redistribuer un usage pour lequel on est revenu dessus. Donc premièrement et secondement, les personnes qui pourraient bénéficier de télétravail, ces mesures-là ne bénéficieront qu'à une petite minorité de personnes. Si tu prends l'exemple de Dinel, il y en a quand même un certain nombre qui ne peuvent pas télétravailler du fait de la nature de leur fonction ...

LdM : Pour ceux-là, ils peuvent avoir une prime pour compenser.

FN : Alors je te dis juste simplement, je te réponds que sur ces questions-là, pour le moment, de la même manière qu'il n'avait pas été forcément prévu des choses à l'époque de la guerre en Ukraine, de l'augmentation de l'inflation en particulier, là aujourd'hui, c'est encore prématuré pour dire ce que l'on fera ou ce que l'on ne fera pas. Les marchés sont encore relativement volatiles. On voit une évolution à la hausse, à la baisse des prix de des prix à la pompe. C'est encore un peu trop tôt pour vous dire si on fera ou pas. Donc pour le moment...

LdM : T'as vu des prix à la baisse au niveau de la pompe ? Moi non. Celle que j'ai vu là, elle a augmenté de 0,19€.

FN : Bah moi j'ai vu l'inverse là par exemple j'ai fait mon plein hier et le plein avait baissé le prix au litre avait baissé de 0,25€ tu vois par exemple.

LdM : Tu l'as fait à combien au litre ton plein ?

FN : Je l'ai fait à 2.12.

LdM : C'est ça une baisse ?

FN : En diesel 2.12, oui, j'étais à 2.45.

LdM : Alors qu'on était à on était à 1.59.

FN : T'étais à 1.59 et pendant la guerre en Ukraine, on était à combien ?

LdM : On n'a pas dépassé les 1.70.

CL : Non, on était plus bas avant. Ouais, on était nettement plus bas.

FN : T'étais à 2 et pour rappel, en fait, Total a plafonné ses prix à 2.10 maximum, donc t'étais autour des 2€.

LdM : Total c'était 2.09 et ce matin Total c'est 2.25 le litre.

FN : Je ne sais pas quoi dire.

LdM : Non, là il est quand même temps de faire quelque chose, François. Ce n'est quand même pas normal de nous laisser comme ça, assumer pleinement tout seul cette situation-là. Je pense que la société, elle génère suffisamment de bénéfices pour aller dispenser des petites primes de quelques dizaines d'euros pour ceux qui utilisent au quotidien leurs véhicules, et à fortiori encore plus du fait que vous avez délibérément supprimé le télétravail.

CL : Le télétravail je sais que c'est pour une minorité mais ça reste exceptionnel dû à l'inflation des carburants. Après on l'enlève.

FN : Pour le moment ce n'est pas d'actualité.

LdM : C'est une mesure qui peut être arrêtée dans le temps pour un mois et reductible si la crise perdure.

FN : Mais on peut aussi prendre le parti d'avoir une position un peu plus conservatrice et de dire, attendons de voir encore pendant un mois comment les choses évoluent et on prendra les mesures qui conviennent si la situation perdure. Mais là, aujourd'hui, ça fait à peine ...

LdM : François, ce n'est pas la peine d'attendre que ça perdure, ça perdure déjà. Et quand tu entends les propos des politiques, il n'y a rien de rassurant.

FN : Ça fait 30 jours. En tout cas, ça évolue au jour le jour donc...

LdM : Oui mais en attendant, nous ça commence à faire des semaines, ça va même commencer à faire des mois où on est directement impacté par ces surcoûts-là.

FN : J'entends, mais pour le moment je ne peux pas vous donner de réponse favorable pour la simple et bonne raison que cette question-là n'a pas été encore examinée en détail et si elle doit l'être ...

LdM : Il y a quand même beaucoup de mauvaise volonté de votre part, de ne pas tenir compte de ces réalités-là et qui sont tout à fait factuelles François ?

FN : Bon OK Lino, il y a beaucoup de mauvaise volonté de toutes parts parce qu'il y a beaucoup aussi de non-reconnaissance de ce qui est fait par ailleurs par l'entreprise sur un certain nombre de choses. Donc là aussi c'est toujours pareil. Il y a forcément de la mauvaise volonté de la part de la direction, donc quoi qui est décidé et quoi qui est annoncé.

LdM : Explique-nous c'est quoi les améliorations quand on nous supprime la participation aux bénéfices, quand on supprime les augmentations individuelles pour les opératrices et tout un tas de choses comme ça qu'on a été gratté quand on nous supprime le télétravail. Tu m'expliques justement quels éléments de rémunération ou de confort de travail on a bénéficié ces 2 dernières années ?

FN : La participation et l'intéressement, il m'avait semblé quand même avoir été clair et d'avoir répondu à cette question-là il y a quand même déjà un petit moment en l'occurrence Lino. Sur le télétravail, on s'en est déjà expliqué un certain nombre de fois donc on ne va pas ré-ouvrir ce débat-là. C'est une question d'alignement aussi avec les pratiques.

LdM : Ce n'est pas l'idée de réouvrir le débat : c'est un constat ! Plus de télétravail, pas d'AI pour les opératrices. Plus de participation aux bénéfices et des augmentations générales qui se font par des décisions unilatérales de l'employeur depuis 2 années de suite parce que vous n'arrivez pas à intégrer le fait que le pouvoir d'achat baisse depuis plusieurs années et que les augmentations de salaire et tous les éléments de rémunération ne sont pas la hauteur de ces augmentations du coût de la vie. Donc je ne vois pas quels sont les avantages aujourd'hui que l'on peut avoir.

FN : Là encore, Lino, les NAO de l'année dernière, tu les as conduites toi-même. Il y avait un certain nombre d'avancées ...

LdM : On était 2 à les conduire...

FN : ... sur lesquelles on était donc ... mais est-ce que je peux ? Donc Lino, si tu veux faire la réunion tout seul, fais-la tout seul et on s'en arrête là.

LdM : Voilà François, tu dis des vérités ? Je te vois venir parce que là tu es en train de me faire porter à moi seul le fait que les NAO se sont terminées par un PV de désaccord. Non, on est 2 à faire des négociations. Tu es en train de me faire supporter encore une fois de plus le poids de cette décision-là que vous avez pris. Donc attention aussi à ce qui est dit quoi !

FN : Oui oui. Décision que l'on a prise en toute responsabilité Lino, mais là encore, soit tu me laisses aller au bout de mon propos, soit on arrête là et on reprendra cette discussion-là à l'occasion d'un prochain CSE. Il n'y a pas de problème mais comme je l'ai dit, on peut refaire aussi toutes les discussions de l'année qui s'est écoulée sans forcément en fait chercher à répondre à la question que tu poses. La question que tu poses est tout à fait légitime et on peut tout à fait comprendre les difficultés que ça occasionne aux uns et aux autres. Pour autant, ce n'est pas une discussion qu'on peut simplement prendre au travers d'un seul CSE et c'est une discussion et une décision qu'il nous faudra prendre en toute connaissance de cause et en alignement aussi avec ce qui sera pratiqué par ailleurs dans l'entreprise, c'est tout. Et vous dire que derrière il sera fait quelque chose, c'est encore prématuré de vous répondre par la positive. C'est tout ce que je vous dis. Et ce n'est pas mettre de la mauvaise volonté que de vous dire simplement, là aujourd'hui, comme tout le monde, nous sommes face à cette difficulté. L'entreprise se trouve face à cette difficulté. De la même manière, il y a des augmentations de coûts qui s'opèrent un peu partout dans l'entreprise du fait de cette même crise. Il y a des augmentations que nos fournisseurs nous opèrent. Il y a des voilà, il y a une contrainte qui se pose aussi sur l'entreprise. L'entreprise, elle n'est pas juste là non plus pour venir compenser des éléments de contexte extérieur qui sont manifestement problématiques pour les uns et pour les autres. Mais là encore, vous posez la question, vous avez raison de la poser, mais je ne peux pas là aujourd'hui vous dire oui, ce sera fait et dans un délai X.

CL : Juste je pourrais intervenir, simplement il faut comprendre aussi que chez Dinél on n'est pas sur une grande ville, personne ne peut bénéficier des transports collectifs ou autre et du coup chacun est obligé de prendre sa voiture. On est en pleine campagne, on n'a pas le choix. Ceux qui habitent sur Gournay et certains peuvent prendre le vélo ou viennent à pied mais les autres, la majeure partie, on est autour et on a pas le choix de prendre notre voiture, c'est ça le truc.

BB : Oui oui mais après la problématique elle est plus large, elle est au sein de TMSS et même au sein de Yageo...

CL : Ils ont des transports en commun à côté, c'est ça que je veux dire.

BB : Oui mais après il y a une question d'équité, derrière tu vas avoir « Pourquoi ça a été accordé à Dinél et pas à Limoges ? ». Et même c'est le monde entier qui subit cet impact et même si c'est accordé à TMSS, pourquoi ce serait accordé à TMSS et pas à d'autres branches de Yageo ?

FN : À d'autres entités, à d'autres pays exactement.

BB : La question, elle se pose plus largement que ça.

LdM : Il y a d'autres pays qui ont d'autres solutions ils diminuent les taxes sur les carburants, etc. La France ne diminue pas les taxes, donc on paye toujours plein pot, on fait partie des pays de l'Europe qui se fait le plus taxer sur les carburants. Ne mélanger pas tout. Ne mélanger pas la situation de la France vis-à-vis de la surtaxation des carburants et le contexte européen ou quoi que ce soit.

FN : Lino, on ne mélange pas tout mais écoute un peu quand on te dit que cette entreprise elle navigue aussi dans un groupe qui est un groupe qui s'appelle Yageo, qui a aussi d'autres présences et qui a une volonté aussi de s'assurer que ce qui est fait en matière d'accompagnement de ses collaborateurs dans un pays peut aussi se refléter dans d'autres. Ne soit pas, comment dire, simplement convaincu par le fait que Dinel peut vivre seul dans son petit périmètre. On n'est pas un petit village gaulois, donc Dinel et ce qui sera fait à Dinel aura des répercussions sur probablement TMSS France et TMSS France, compte tenu de sa taille, aura des répercussions assurément sur le reste du groupe Yageo en Europe et ailleurs. Donc c'est tout ça, c'est simplement ça qu'on dit derrière, rentrer dans des considérations « le gouvernement en France ne baisse pas les taxes, etc. » on n'a pas le contrôle de ça, donc heu ...

BB : Là la réponse est pas « oui » mais après ça doit être pris dans un contexte global après et validé avec au-delà de Télémechanique Sensors il y a Yageo je pense Francois mais ...

FN : Oui.

CL : Non mais c'est quand même dingue à notre époque de devoir choisir entre mettre quelque chose dans l'assiette et venir travailler quand même.

FN : Qu'est-ce que tu veux que je te dise Corinne ? Enfin, on a connu tous collectivement un épisode qui était le début de la guerre en Ukraine, ça a été la même problématique qui s'est pas posée sur le carburant et sur le carburant uniquement, qui a connu en fait des augmentations de prix et des inflations qu'on n'avait pas connues depuis des vingtaines d'années d'accord, et personne s'était, je dirais, arrêté un seul instant pour anticiper ce même impact. Donc je ne crois pas que derrière qui que ce soit ait été capable d'anticiper que Donald Trump allait intervenir en Iran et que ça allait entraîner ces hausses massives de coût de carburant. À un moment, l'entreprise ne peut pas être non plus systématiquement en mesure de compenser l'ensemble des chocs extérieurs à son contrôle. Je regrette. Et si c'était le cas ? Il va falloir aussi accepter que ça prend un tout petit peu de temps pour pouvoir aussi faire valider un certain nombre de ces mêmes mesures exceptionnelles. Ça se fait pas simplement moi, François Normand à mon petit bureau en décidant avec Didier Baron. Non, c'est aujourd'hui, on dépend d'un groupe et qui demande aussi à ce que ces pratiques aussi en France répondent aussi à une exigence de coordination au sein des autres entités que constitue ce même groupe.

LdM : Bien, abordez le sujet avec vos responsables respectifs et puis dites-nous ce qu'il en ressort.

CL : oui, prenez le sujet pour pallier ça.

FN : Ok.

Questions et informations diverses

LdM : Est-ce qu'il y a des questions et informations diverses ?

BB : Non.

CL : Non.

FN : Non, à mon niveau non plus.

LdM : On peut lever la séance alors.

CL : 11:37.

La séance est levée à 11 :37

Lino de Martin

Secrétaire du CSE

