Cfdt:

Groupe THALES
http://www.cfdt-thales.com

S'ENGAGER POUR CHACUN
AGIR POUR TOUS

Le road show Thales Avionics le Haillan 2014

Une réussite ?
Selon la direction

L'édition 2014 est loin d'être un grand cru et nous incite à répondre à certaines affirmations ou explications données par nos patrons. Le taux de présence au road show de 40% cette année risque encore de baisser l'année prochaine.

Tout d'abord, on a eu le sentiment de venir à une séance pour les nuls !

Comment continuer délibérément et effrontément à nous affirmer qu'il n'y a pas de problème de charges en R&D quand dans le même temps nous apprenons que plusieurs dizaine de salariés ciblés comme étant en sous charges sont convoqués par des managers du Haillan ou de Pessac pour des entretiens en vue de missions ponctuelles.

Des listes « noires » existent et circulent, sans que les représentants du personnel en soit informés, sommes-nous dans une nouvelle GAE mis en place par CKT, sans cadre légal et officiel ?

Mr PAUL arrêtez de nier les évidences,

Nous vous affirmons à la CFDT depuis des mois

que votre discours et vos présentations de charges

sont en décalage par rapport à la réalité du terrain.

Et que dire de cette mauvaise pièce de théâtre ou les 6 membres inconnus du Comex s'envoient la « patate chaude » appelée « Ambition 10 ».

Les interventions n'ont rien amené, en informations nouvelles ou visibilités, aux salariés sur l'avenir, mais il y a eu surtout beaucoup de langue de bois !

Au sujet des embauches hasardeuses qui ont été faites en prévision du contrat X4 à CKT, nous vous avons demandé ce que vous comptiez faire des salariés maintenant en place. Bien sur nous approuvons à la CFDT l'embauche de jeunes au Haillan, ils sont l'avenir de notre société, mais ce que nous voulons le plus, c'est leur assurer un avenir et des postes pérennes.

Et que dire de l'intervention du représentant de chez DASSAULT, qui dit clairement que nous sommes mauvais car pas à l'écoute du besoin client, ceci étant conforté par la

présentation du responsable de la qualité où l'on voit que nos clients nous trouvent arrogants.

Nous sommes en dernière position dans la compétition pour les Falcons.

C'est le seul moment ou nous n'avons pas entendu de langue de bois, même si l'intervention était dure à entendre.

On a vraiment l'impression que votre slogan « soyons à l'écoute du besoin client » n'est pas fait pour vous : à quand une application stricte de cette doctrine de la part de nos patrons ?

Une autre déception lors du Road Show : nous attendions un autre discours des Ressources Humaines de THAV. Nous espérions une présentation centrée sur les salariés et sur les derniers accords d'entreprise signés avec les partenaires sociaux mais surtout pas une redite des arguments sur les clients.

Dans ce domaine les clients c'est nous !

M. MATHIEU votre présence vidéo a eu le mérite d'exister cette année, mais ce que les salariés retiennent surtout, c'est le décalage de votre prompteur sur le côté, n'hésitez pas à le centrer l'an prochain afin de regarder vos collaborateurs droit dans les yeux lors de vos interventions!

Une réussite ?
Pour la CFDT et pour beaucoup de salariés la réponse est non