Compte rendu de réunion

Réunion CSE B2B 23 février 2023

Vos 8 représentant(e)s CFTC :

- Salima BOUAZA, Xavier LUX, Cécile POIRIER, Laurianne HORLAVILLE, Cécilia PEREIRA, Thomas DEUDON, Johanne GUYADER, Gabriel ZANON, Edouard DE KEUKELAERE

- Direction : Elisabeth DA COSTA, Sogo NGUSU MUALU

ORDRE DU JOUR :

SFR

ORDRE DU JOUR - CSE B2B
Réunion ordinaire du Jeudi 23 février 2023

Horaire Prévisionnel	Jeudi 23 février 2023
09h30	**1. Approbation des procès-verbaux** • CSE extraordinaire du 22 septembre 2022 (RP) • CSE ordinaire du 27 octobre 2022 • CSE extraordinaire du 9 novembre 2022 • CSE ordinaire du 15 décembre 2022
9h45	**2. Point d'activité sur la Direction du Déploiement et des services** *Intervenant : Hervé LE COUSTUMER*
10h45	**3. Présentation du projet NEURONES** *Intervenants : Eric HABERER et Frédéric LAPORTE-MANY*
11h15	**4. Bilan trimestriel de l'emploi du CSE B2B & DSO du quatrième trimestre 2022**
11h45	**5. Information en vue d'une consultation du CSE B2B sur le projet de reclassement à la suite de l'inaptitude de Monsieur BOUCHELAGHEM**
12h30	*Pause déjeuner*
13h30	**6. Bilan MVS 2ième semestre 2022- Périmètre B2B & DSO**
14h00	**7. Présentation de Fabrice DUQUESNE, Direction Avant-Vente**
15h00	**8. Point de fonctionnement du CSE B2B** o Retour de la commission ASC du 30 janvier 2023

Zia GULRAIZ
Secrétaire du CSE B2B

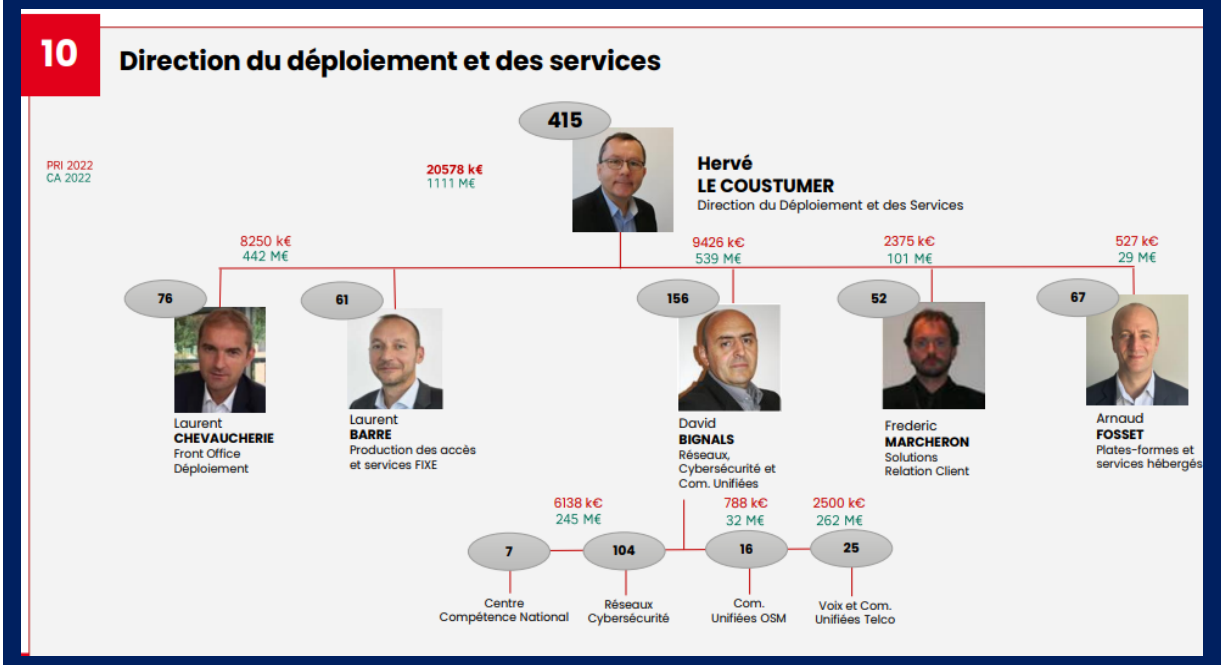
Elisabeth DA COSTA
Présidente du CSE B2B

1. **Approbation des procès-verbaux**
   - CSE extraordinaire du 22 septembre 2022 (RP)
   - CSE ordinaire du 27 octobre 2022
   - CSE extraordinaire du 9 novembre 2022
   - CSE ordinaire du 15 décembre 2022

➔ PV approuvés en séance à l'unanimité.

2. **Point d'activité sur la Direction du Déploiement et des services**

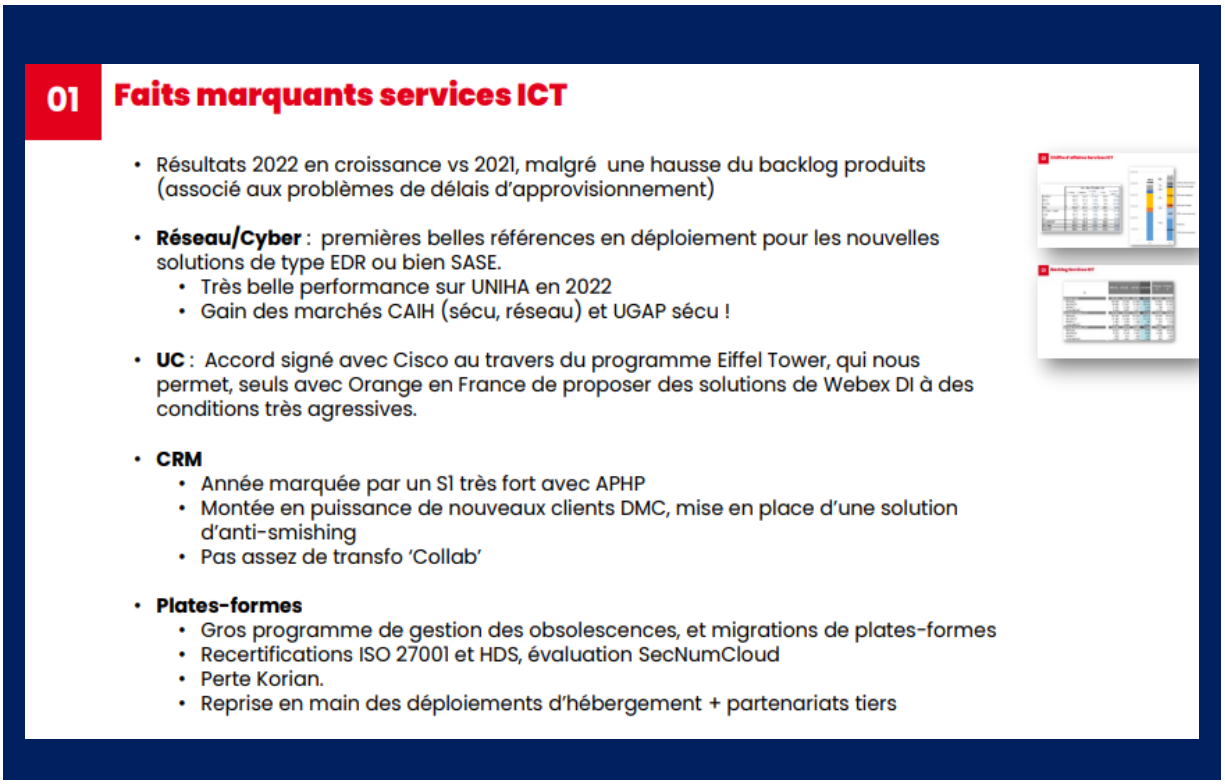
Intervenant : Hervé LE COUSTUMER



<u>Activité par Direction :</u>

- 2 Directions qui déploient le service Telco (Direction Front et Direction Back office).
  - Ce qui change depuis l'année dernière c'est que les offres SIS EVO et SDNET sont intégrées.
- 1 Direction ICT qui regroupe les offres sur mesure Réseaux/Cybersécurité/Com Unifiées
- 1 Direction qui regroupe les offres de solutions Relation Clients

- 1 Direction qui gère l'ensemble des solutions à distance et hébergées chez SFR (plates-formes et services hébergés)



<u>Cyber</u> : fait un choix d'aller sur des nouvelles solutions type EDR ou SASE. On commence à avoir de belles références sur ces offres.
Très belle performance sur UNIHA en 2022 = gain des marché CAIH et UGAP sécu.

Pour l'instant pas de besoin d'accroître le nombre de collaborateurs suite à ces nouveaux dossiers.
À l'ADV une alerte a été lancée car l'équipe est surchargée et qu'avec l'UGAP l'alerte se confirme de nouveau.
D'une manière générale une alerte est remontée sur l'ensemble de la chaîne : du commerce à la livraison des services.
Le sujet est bien pris côté Direction et le timing sera à surveiller.

En intégration, il manque des salariés à Lille mais les recrutements sont en cours.

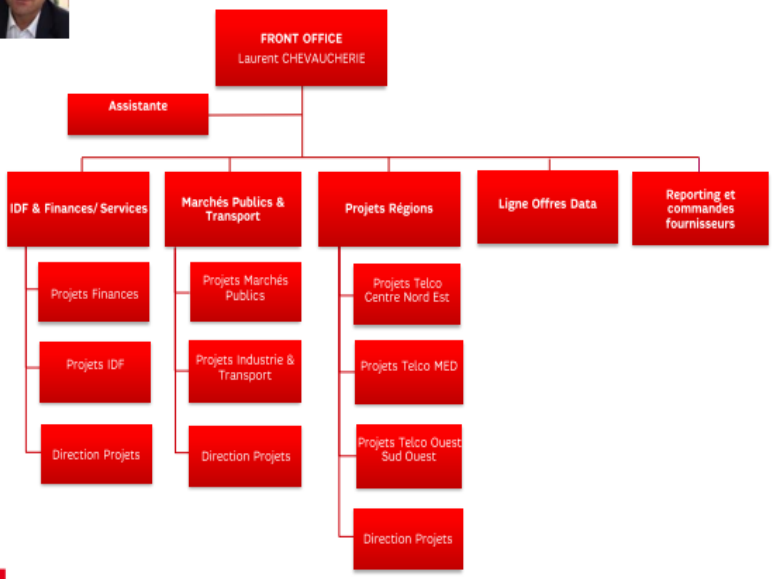
<u>CRM</u>

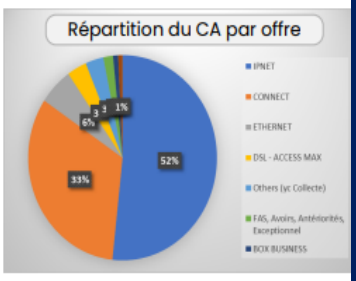
- Transfo collab : partenaire au Portugal qui nous fournit la solution de Relation Clients.

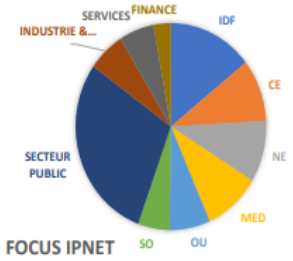
01 Enjeux ICT

- **Réseau/Cyber**
  - Contribuer au succès des marchés CAIH réseau, sécu) et UGAP sécu.
  - Mieux gérer les sujets suivants
    - Missions CDP à la fois en AVV et Production
    - Déploiements de types industriels (SDWAN, …)
    - Mode affaires
  - Mieux gérer deux types de projets
    - Projets convergents Telcos – Services
    - Offres plus industrielles sur modèle SDNET « OSM »
- **UC / Voix**
  - Travailler la convergences telcos / services et homogénéiser nos projets de comm unifiées (PBC, PBU, TSIP…). Enjeux de traitement efficace des collectes de données ou portabilités
  - Priorité Sat Client aujourd'hui dépositionnée
- **CRM**
  - Evolution des plates-formes internes, antismishing
  - Mise en œuvre des solutions de SMS conversationnel
  - QOS des solutions Collab
- **Plates-formes**
  - Fin du programme d'arrêt des vieilles plates-formes legacy
  - Secnumcloud

Front office déploiement telco







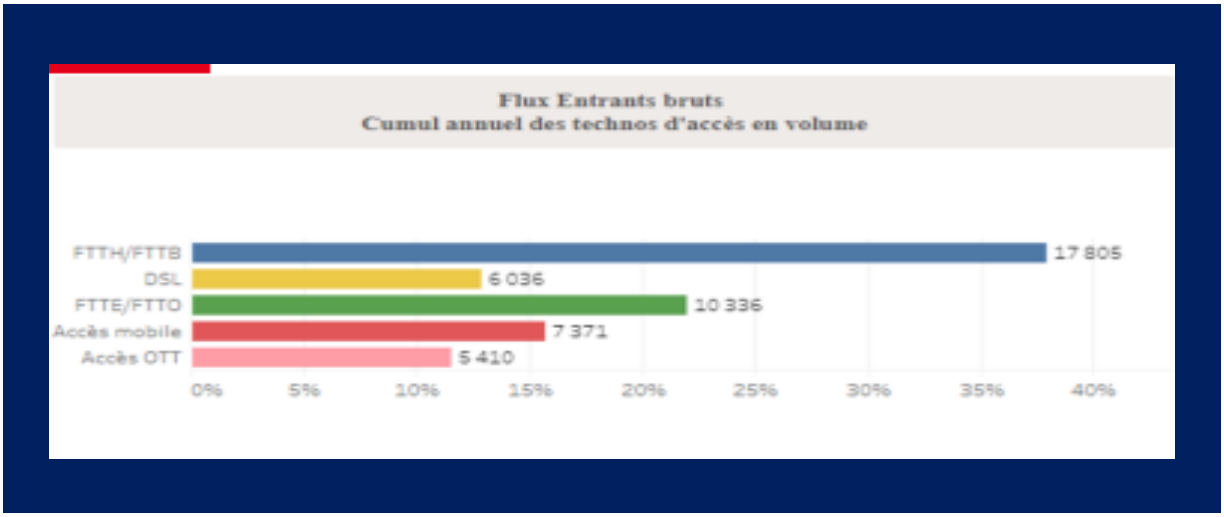
SFR BUSINESS

Sur le Telco :

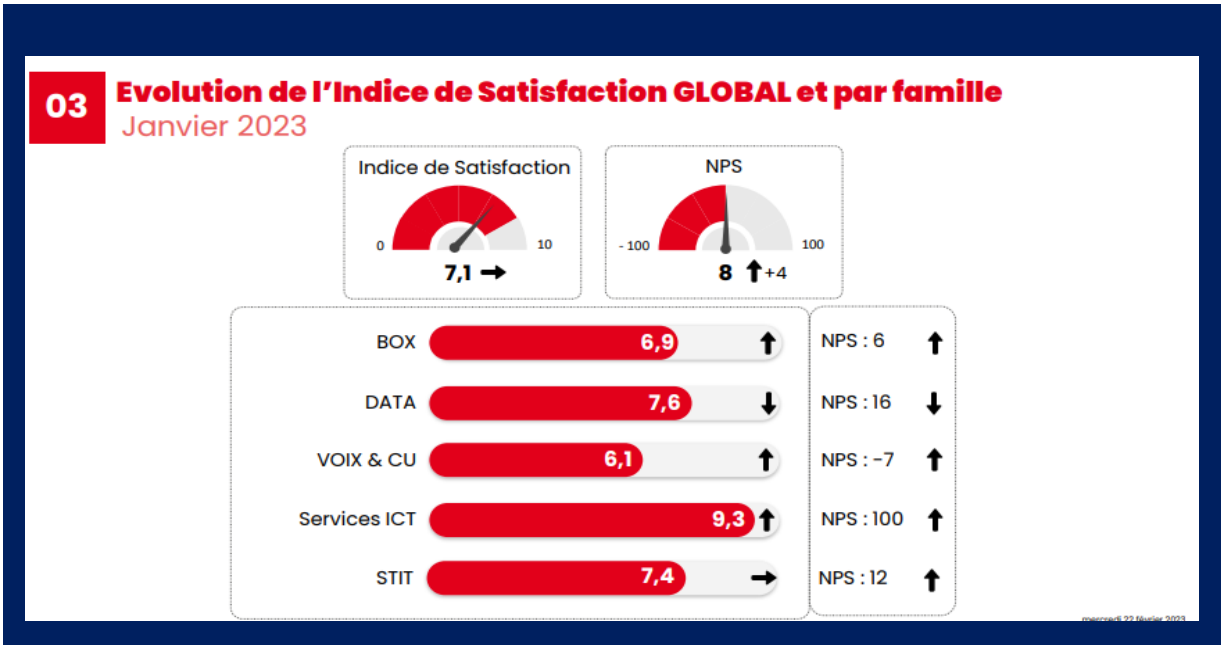
- Bonne performance générale sur la transformation PRI

- Forte évolution des flux entrants
- Evolution à la baisse des stocks en valeur
- Transformation CDS R'T ciblés sur déploiements industriels simples
- Intégration des déploiements SIS, SDNET, …
- Gestion de projet pour box > 20 sites
- Deux projets importants : Generali (convergence avec Services) et RIE • Poursuite des améliorations sur déploiements FTTH
- Industrialisation des changes (upgrades, …)
- IMES : bonne performances succès install et mise en place PERFECT
- Amélioration qualité importante sur taux d'échecs FAL V2, DSL, Post install FTTH…

Flux entrants brut B2B par techno (hors VGAST)



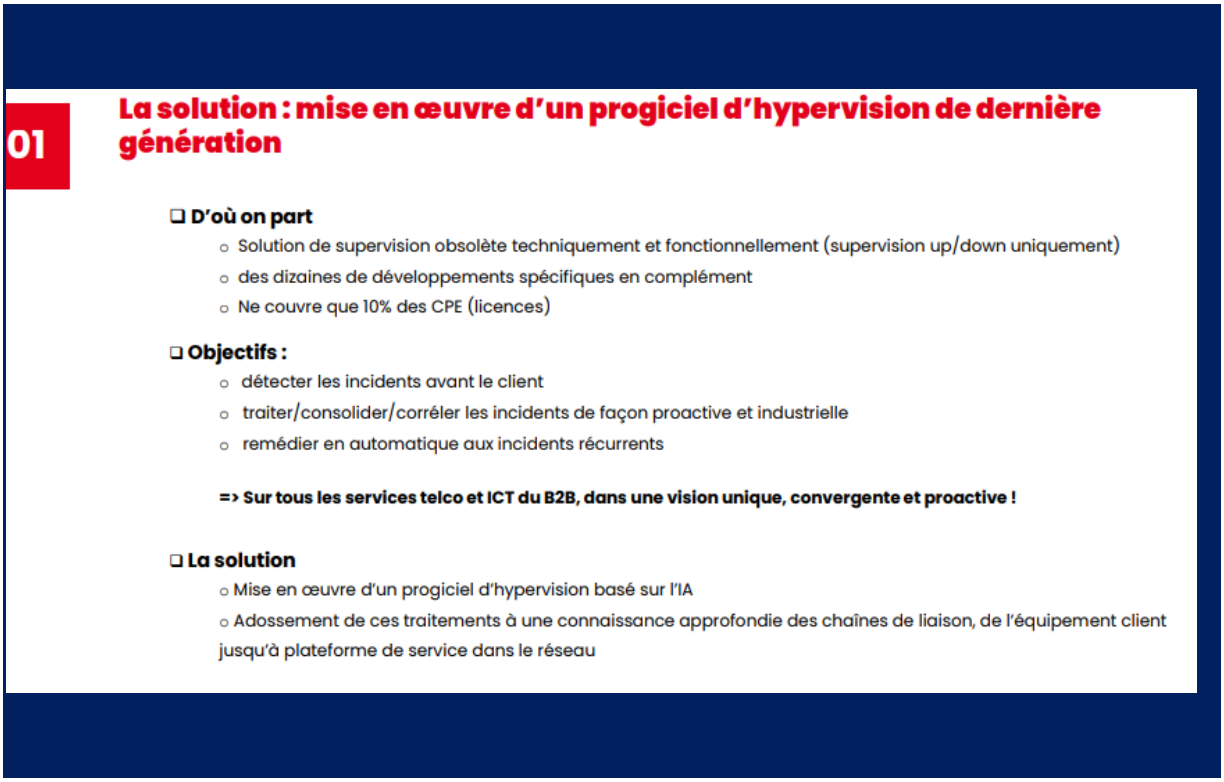
Les volumes de flux augmentent mais la PRI cumulée est en baisse entre 2021/2022



Suite alerte des élus sur la charge de travail, **Hervé LE COUSTUMER** nous informe que pour lui l'effectif est correct et de nombreuses actions de formation sont en cours.
Nous ne sommes pas à l'objectif mais des projets sont en préparation pour y remédier.
Les élus alertent aussi sur le « plafonnement » de la PV et sur le fait que cela ne va pas motiver les équipes.

3. Présentation du projet NEURONES

Intervenants : Eric HABERER et Frédéric LAPORTE-MANY



On a système de supervision qui est obsolète qui date d'une quinzaine d'années.
Le but est de remplacer la supervision actuelle (pas la supervision réseau).

La supervision sera plus fine puisque nous pourrons remonter les coupures franches/bagots/coupures aléatoire etc…

L'objectif est bien de superviser/hyperviser les services du B2B au sens large.
En plus de la supervision, le but sera également d'identifier les dérives.

Les gains grâce à cette nouvelle supervision :

- Garantir les délais de rétablissement (corréler les incidents réseaux avec les incidents client)
- Supprimer l'incertitude grâce à l'amélioration de la qualité du diagnostic en premier niveau
- Gestion des clients proactifs avec détection de la dégradation des services via log équipements et la mesure de la performance
- Gestion des clients NON pro-actifs : information temps réel de l'incident dans l'EC par exemple. Pas de ticket ouvert mais une information envoyée.
- Diminuer les pannes (2024). Corréler les signaux faibles et gérer un correctif
- Autres (2024) : convergence supervision des offres Telco -Services / Tests avant/après réparation / amélioration de la gestion des maintenances SFR (prévenance et débrayage supervision)

02a Estimation des gains pour les clients

Fiabiliser la disponibilités des services : diminuer les pannes, garantir les délais de rétablissement, supprimer l'incertitude

Garantir les délais de rétablissement	Supprimer l'incertitude	Gestion des clients pro-actifs	Gestion des clients NON pro-actifs	Diminuer les pannes (2024)	Autres (2024) :
Identification immédiate de la cause dont les pannes communes à de multiples incidents, auto-remédiation dès 2024	Meilleur qualité du diagnostic en premier niveau. Com clients fiabilisées	Détection de la dégradation des services via les log équipements et la mesure de la performance	Information temps réel de l'incident dans l'EC au Tel	Corréler les signaux faibles et gérer un correctif (côté backbone SFR ou côté CPE client) avant la panne (IA)	- Convergence supervision des offres Telco – Services - Tests avant/après réparation - Amélioration de la gestion des maintenances SFR (prévenance et débrayage supervision)
Une GTR en amélioration	Renforcement de la confiance client	vision de bout en bout de la qualité des services du client	Communication proactive par notifcation vers les clients ou par mail	Amélioration de la prédictibilité des incidents	

01 Projet Neurones

5 exemples de besoins de la RCT couverts par Neurones

Cas d'usage	Besoins	Réponses Neurones	Gains
Gestion des Travaux Programmés	**Réduction des impacts des TP** : o Clients Impactés ? o Statuts des services SFR après TP ?	Genome /Topologie + Calcul d'impacts → notification Client + débrayage auto **Supervision de tout le périmètre B2B**	o **Moins de tickets à traiter** o **Moins d'interventions inutiles STIT** o **Baisse de charges équipes RCT** o **Gain de temps pour tous**
Identification de la cause et des impacts d'un incident	**Automatisation calcul IG** Quand un incident survient : o Impacts sur les services o Tickets proactifs et réactifs o Cellule IG o Faux positifs résiduels	Génome/Topologie + corrélation topologique + supervision de tout le périmètre B2B + Intégrations alarmes Backbone, Tickets & changements (programmés & conf) o Identification auto de la cause racine + **création auto IG**	o Moins de tickets à traiter o Moins d'interventions inutiles STIT o Baisse de charges équipes RCT **& Cellule IG** o **Amélioration satisfaction client**
Exploitation des Syslog CPE	**Amélioration de la Proactivité I** Syslog CPE non exploités (**Dying Gasp, Duplex Mismatch,** Comportements anormaux, ...)	Récupération des Syslog + analyse de tendance + corrélation avancée via utilisation **IA/Machine Learning** **Remédiation automatique** Identification **Post Mortem**	o Moins de tickets à traiter o **Amélioration du MTTR** o Baisse de charges équipes RCT o **Plus de proactivité** o Amélioration satisfaction client
Gestion des Bagots CPE/PE	**Amélioration de la Proactivité II** Bagots souvent invisibles pour la supervision mais pas pour le client o **Dégradations** des services	Récupération des logs Radius : o Détection incidents en temps réel, analyse de tendance (Baselining) o **Proactivité / Prédiction**	o Moins de tickets à traiter o Baisse de charges équipes RCT
Convergence Offres Services	**Convergence offres multi services SFR** CPE L3 & L2 , LAN, Wifi, FW, ... Equipements interconnectés et services interdépendants o Pas de visibilité de bout en bout client/SFR, pas de corrélation o Doublons de Tickets, problèmes de communication inter équipes, **Insatisfaction** Client et équipes SFR Forte volonté de **développer les services**	Solution **Convergente** Supervision/Hypervision/Ticketing pour **tous** les clients B2B SFR Modélisation **Topologies Service** & **Corrélation** Nouvelles Interfaces de **restitution** de l'information pour les clients et équipes SFR	o **Amélioration du Service SFR** o Moins de tickets à traiter o **Modernisation des vues Solutions Clients** o Amélioration satisfaction client

boulanger ELECTROMENAGER & MULTIMEDIA

SFR BUSINESS

CFTC : Impact sur les objectifs en nombre de TT ?

Frédéric LAPORTE-MANY : pas d'impact en 2023. Le sujet sera discuté de nouveau le cas échéant

<u>Les bagots CPE /PE</u> :
Un bagot ce n'est pas une coupure franche mais une dégradation ; avec l'outil cela permet de le voir et d'intervenir pour corriger.

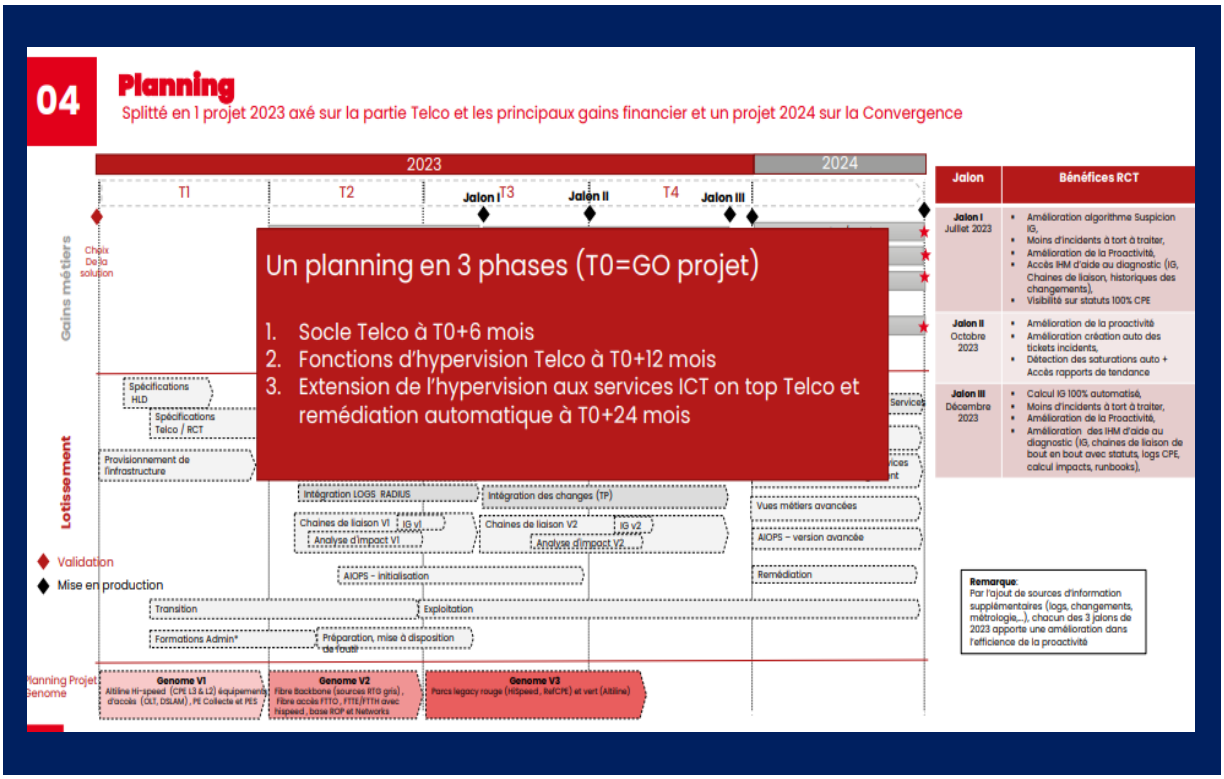
<u>Convergence Offres Services</u> :
Cela va beaucoup aider les collaborateurs sur la convergence des services.
Pas de modification des métiers au niveau des salariés : N2 telco & N2 services sont bien des métiers distincts.

<u>Question élus</u> : on industrialise quid de la pérennité des salariés ?

Frédéric LAPORTE-MANY : on aura toujours besoin des salariés. Pas d'impact sur les métiers actuels.

Réduction humaine oui mais du côté front donc INTELCIA.

INTELCIA adapte et adaptera ses ressources selon les charges.



Le secrétaire demande pourquoi ce bloc rouge en plein écran ?

<u>Eric HABERER</u> :

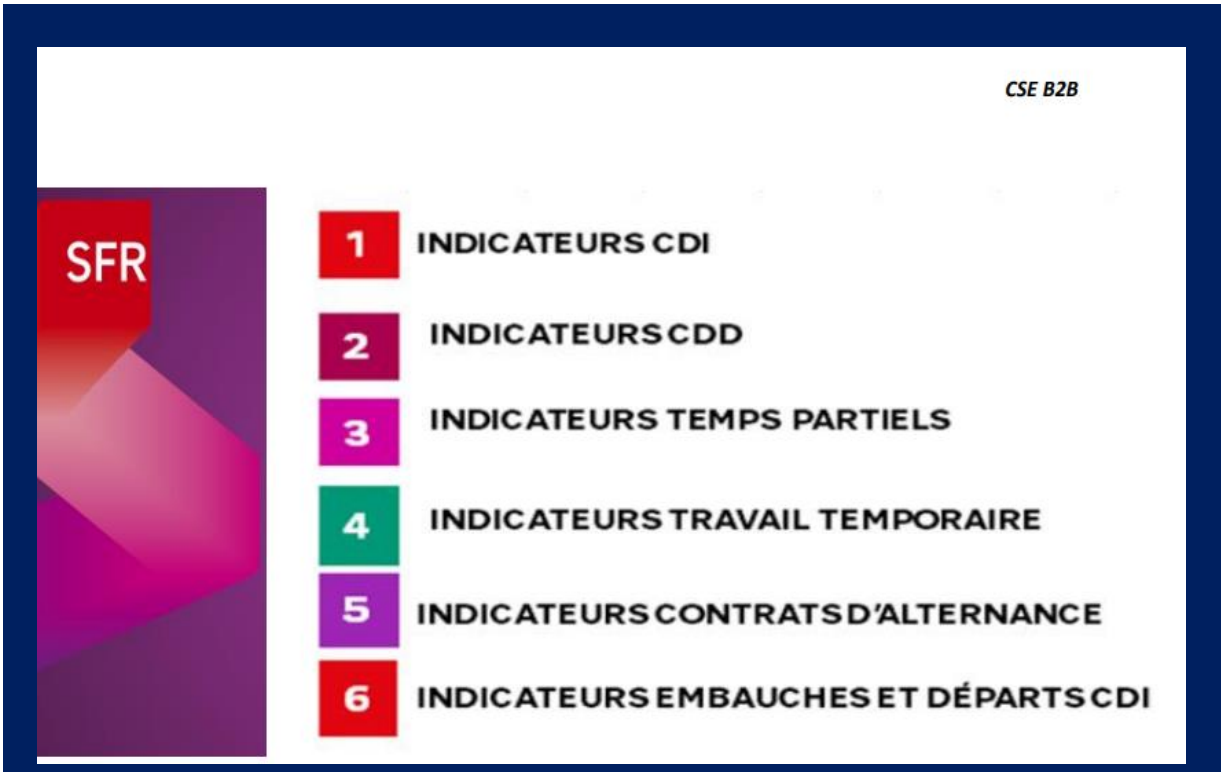
Explique que c'est pour montrer qu'il y a un planning en place. C'est un résumé de ce qui est détaillé en second plan. Les élus peuvent enlever ce bloc rouge afin de découvrir le planning détaillé. Les élus prennent note de cette information.

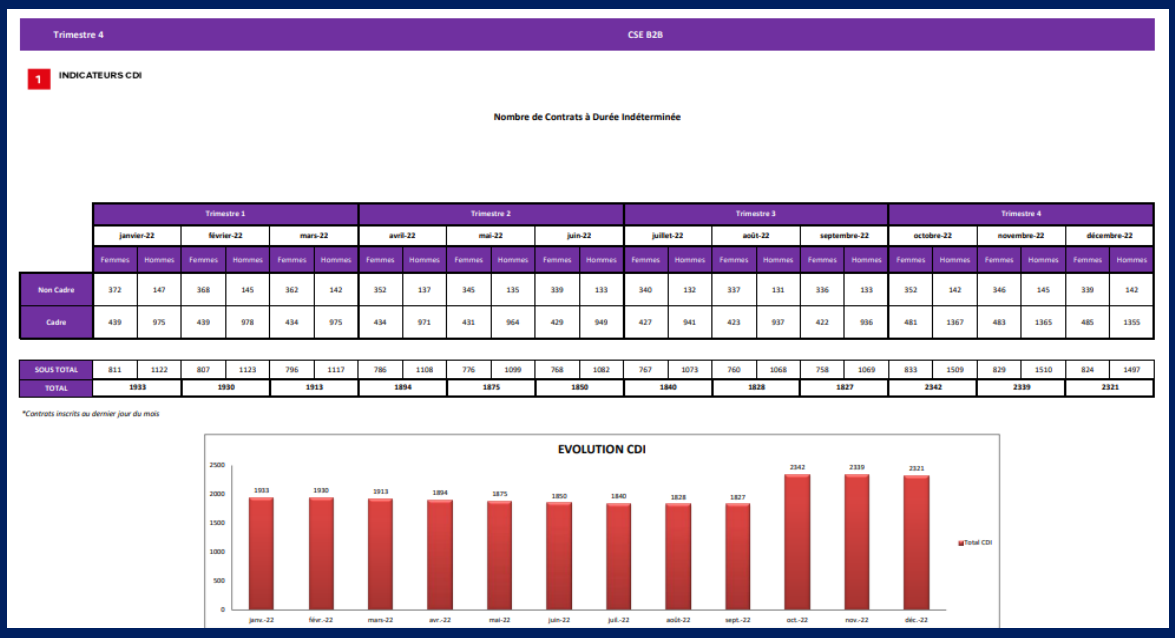
Les élus félicitent que la Direction présente un projet au début de son déploiement et pas à la fin.

Elisabeth DA COSTA (DRH B2B) indique que ce projet est présenté à la demande de l'instance. Cela ne se fait pas automatiquement pour tous les projets.

Pause à 12H35

Reprise à 13h40





Trimestre 4 — CSE B2B

1 INDICATEURS CDI

Nombre de Contrats à Durée Indéterminée

	Trimestre 1						Trimestre 2						Trimestre 3						Trimestre 4					
	janvier-22		février-22		mars-22		avril-22		mai-22		juin-22		juillet-22		août-22		septembre-22		octobre-22		novembre-22		décembre-22	
	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes
Non Cadre	372	147	368	145	362	142	352	137	345	135	339	133	340	132	337	131	336	133	352	142	346	145	339	142
Cadre	439	975	439	978	434	975	434	971	431	964	429	949	427	941	423	937	422	936	481	1367	483	1365	485	1355
SOUS TOTAL	811	1122	807	1123	796	1117	786	1108	776	1099	768	1082	767	1073	760	1068	758	1069	833	1509	829	1510	824	1497
TOTAL	1933		1930		1913		1894		1875		1850		1840		1828		1827		2342		2339		2321	

*Contrats inscrits au dernier jour du mois

Décembre 2022 :

- CDI : 2321
- CDD : 11
- Contrat à temps partiel : 85
- Contrat temporaire : 9
- Prestataires : 345
- Contrat d'alternance :
  - 188

- 13 contrats pro
- 175 contrats d'apprentissage

Sorties T4 2022 :

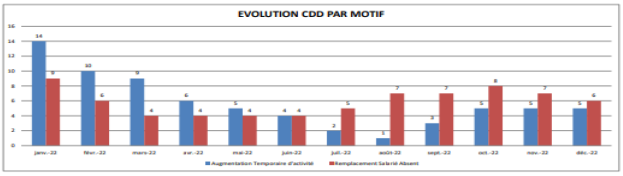
- 320 sorties CDI

Nombre de Contrats à Durée Déterminée

	Trimestre 1						Trimestre 2						Trimestre 3						Trimestre 4					
	janvier-22		février-22		mars-22		avril-22		mai-22		juin-22		juillet-22		août-22		septembre-22		octobre-22		novembre-22		décembre-22	
Augmentation Temporaire d'activité	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes
Non Cadre	3	1	2	0	2	0	1	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cadre	4	6	4	4	3	4	2	3	2	2	1	2	1	1	0	1	1	2	2	3	2	3	2	3
TOTAL	7	7	6	4	5	4	3	3	3	2	2	2	1	1	0	1	1	2	2	3	2	3	2	3
Remplacement Salarié Absent																								
Non Cadre	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	1	2	0	3
Cadre	2	3	1	2	0	2	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	2	1	3	1	2	2	1	2
TOTAL	4	5	3	3	1	3	2	2	2	2	2	2	3	2	4	3	4	3	5	3	3	4	1	5
SOUS TOTAL	11	12	9	7	6	7	5	5	5	4	4	4	4	3	4	4	5	5	7	6	5	7	3	8
TOTAL	23		16		13		10		9		8		7		8		10		13		12		11	

*Contrats inscrits au dernier jour du mois

**Art. L. 1242-2 : un contrat de travail à durée déterminée ne peut être conclu que pour l'exécution d'une tâche précise et temporaire, et seulement dans les cas suivants: en cas de Remplacement d'un salarié :
a) D'absence;
b) De passage provisoire à temps partiel, conclu par avenant à son contrat de travail ou par échange écrit entre ce salarié et son employeur;
c) De suspension de son contrat de travail;
d) De départ définitif précédant la suppression de son poste de travail après consultation du comité d'entreprise ou, à défaut, des délégués du personnel, s'il en existe;
e) D'attente de l'entrée en service effective du salarié recruté par contrat à durée indéterminée appelé à le remplacer.

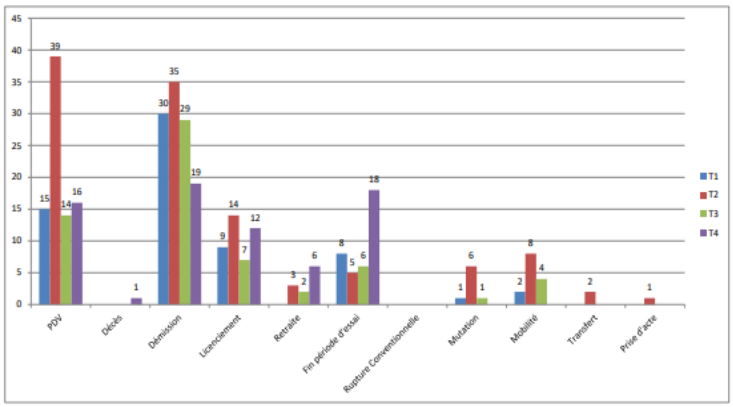


Annexe : Trimestre 4 **CSE B2B**

6 INDICATEURS EMBAUCHES ET DÉPARTS CDI

Motif	T1	T2	T3	T4	TOTAL
PDV	15	39	14	16	84
Décès				1	1
Démission	30	35	29	19	113
Licenciement	9	14	7	12	42
Retraite		3	2	6	11
Fin période d'essai	8	5	6	18	37
Rupture Conventionnelle					0
Mutation	1	6	1		8
Mobilité	2	8	4	7	21
Transfert		2			2
Prise d'acte		1			1
TOTAL	65	113	63	79	320

Sorties CDI par trimestre



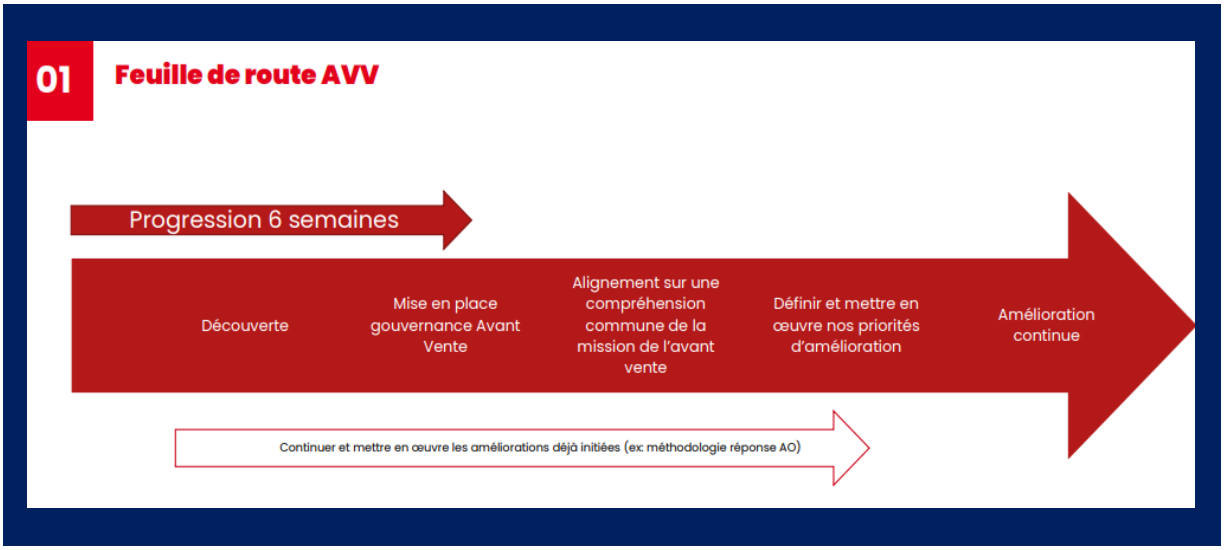
Les élus interpellent la Direction sur le nombre élevé de fin de période d'essai (notamment en T4)
Même constat pour les licenciements et les démissions
Un long débat a lieu entre les élus et la Direction.
Les élus sont inquiets sur le taux de transformation des recrutements.

Motif	**T1**	**T2**	**T3**	**T4**	**TOTAL**
Fin période d'essai	**8**	**5**	**6**	**18**	**37**
Démission	**30**	**35**	**29**	**19**	**113**

Licenciement **9** **14** **7** **12** **42**

Motif	T1	T2	T3	T4	TOTAL
PDV	15	39	14	16	84
Décès				1	1
Démission	30	35	29	19	113
Licenciement	9	14	7	12	42
Retraite		3	2	6	11
Fin période d'essai	8	5	6	18	37
Rupture Conventionnelle					0
Mutation	1	6	1		8
Mobilité	2	8	4	7	21
Transfert		2			2
Prise d'acte		1			1
TOTAL	65	113	63	79	320

Le nombre important de démissions peut s'expliquer avec le PDV. (cas de personnes n'ayant pas pu en bénéficier mais qui avaient lancé des démarches à l'externe)



Fabrice DUQUESNE :
Il y a plusieurs Avant-Vente :

- AVV ICT,
- AVV IOT MOBILES avancés,
- AVV TELCO ETC.

La feuille de route ci-dessus est sur une période de 6 semaines, date de son arrivée.
Fabrice DUQUESNE dit qu'il avait besoin de rencontrer les gens, de comprendre comment les choses fonctionne en interne.
Comprendre l'articulation entre le Déploiement, le Marketing ainsi que le Commerce.
Il doit aussi comprendre la structure de l'entreprise, l'organisation entre la VI & la VD, qui est spécifique à SFR.
Il est encore en découverte. Depuis son arrivée il a rencontré les équipes, il continue son tour de France.

Fabrice DUQUESNE :
Il faudrait que nous nous alignions sur une vision commune de l'AVV
Plus de convergence et d'agilité.

Questions élus :

Quel est ton constat depuis ton arrivée, les points positifs et négatifs constatés ?

Réponse de Fabrice DUQUESNE :

POINTS POSITIFS :
Impressionné par toutes les capacités à plusieurs niveaux :

- La Couverture Réseau
- Les Offres de service (Réseau, Mobile, Service…)
- Des gens agiles etc.

POINTS NÉGATIFS :
Une certaine complexité (VI, VD)

Les élus interpellent **Fabrice DUQUESNE** sur l'atteinte des objectifs notamment pour l'item des R1.
La Direction est-elle consciente que cet objectif n'est pas à la main des Avant-Vente ?

Il faut aussi prendre en compte les effectifs côté commerce, car il y a des postes vacants qui ne sont toujours pas pourvus.

Les Avant-Vente sont tributaires des effectifs du commerce.

La non-atteinte des objectifs sur cet item par certains Avant-Vente est due à plusieurs facteurs :

- Effectif du commerce qui est sous-staffé
- Erreur de nommage et/ou de saisie dans l'outil (commission d'arbitrage) entre autres

La Direction invite les élus à remonter les cas particuliers (qui ne peuvent pas être traités en instance)

5. Information en vue d'une consultation du CSE B2B sur le projet de reclassement à la suite de l'inaptitude de Monsieur BOUCHELAGHEM

Les élus alertent la Direction sur les RPS qui ne sont pas détectés en amont.
Un long échange a lieu sur le harcèlement, les RPS et autres.

Ci-dessous rappelle de la procédure dans ce cas de figure (toutes ces informations sont disponibles sous l'intranet dans la rubrique :

- *Infos RH*
  - *Qualité de vie au travail*
    - *Bien vivre ensemble*
-

L'alerte discrimination *(supposée ou avérée)*

Vous pouvez faire appel à :

- *Votre manager, N+2, interlocuteur RH ou des représentants du personnel*
- *Référente : Muriel Chadelaud - 06 14 98 77 48*

- *La cellule anti-discrimination du groupe (sur requête écrite à NON-DISCRIMINATION SFR GROUPE ALTICE – 16 rue du Général Alain de Boissieu - CS 68217 - 75741 Paris Cedex 15)*

***La procédure de traitement des situations de harcèlement** (supposé ou avéré) pouvant être activée - au choix - auprès de :*

Lutte contre le harcèlement moral :

- *Référente : Muriel Chadelaud - 06 14 98 77 48*
- *Le manager, N+2, médecin du travail ou des représentants de proximité*
- *Votre interlocuteur RH en lui faisant parvenir une requête écrite*

Lutte contre le harcèlement sexuel et les agissements sexistes :

- *Référente entreprise : Muriel Chadelaud - 06 14 98 77 48*
- *Le manager, N+2, médecin du travail*
- *Référent CSE B2B : Abdelkader Choukrane - 06 28 09 89 40*
- *Référent CSE RSI : Rachid Youbi - 06 03 81 89 01*
- *Référente CSE B2C : Dominique Doutres - 06 26 31 19 50*
- *Référente CSE SRR : Jocya Orlewicz - +262 692 602 244*
- *Référent CSE SMR : Anchia Hilali - 06 39 68 25 62*
- *Votre interlocuteur RH*

80% des femmes considèrent être régulièrement confrontées à des attitudes sexistes au travail. Notre entreprise s'engage dans la lutte contre ce type d'agissements.

Lecture d'une résolution sur ce point

Résolution du CSE B2B

- **Réunion du 23 Février 2023**
- **Point à l'ordre du jour : Point 5 - Information en vue d'une consultation du CSE B2B sur le projet de reclassement à la suite de l'inaptitude de Monsieur BOUCHELAGHEM**

Le secrétaire entend mettre aux voix la résolution dont les termes suivent :

Une nouvelle fois, le CSE est informé et consulté sur le licenciement pour inaptitude d'un salarié qui s'est retrouvé dans une situation professionnelle pathogène en raison de l'attitude de la Direction.

Les élus constatent encore une fois que le comportement pathogène de la Direction vis-à-vis de ses salariés se multiplie par diverses méthodes de management qui portent atteinte à la santé physique et mentale des salariés.

Le CSE entend solennellement appeler la Direction à prendre en considération la santé des salariés et à mettre en place des politiques de médiation et de règlement des situations qui se révèlent particulièrement conflictuelles dans la gestion du personnel.

A défaut de prise en considération, les élus se tiendront aux cotés des salariés au travers des organisations syndicales pour mettre en œuvre l'ensemble des procédures judiciaires qui s'avèreraient nécessaires.

Les élus souhaitent que la présente résolution soit adressée au médecin et à l'inspection du travail.

Cette résolution vaut pour avis.

Nombre de votants : 21

POUR : 21

ABSTENTION : 0

CONTRE : 0

8. **Point de fonctionnement du CSE B2B**

- Retour de la commission ASC du 30 janvier 2023

Ludovic RAULT donne le bilan des chèques vacances et chèques Noël (voir CR commissions Œuvres Sociales)

Sport / Cultures : 120 € / Salariés / avec 3 mois d'ancienneté

Colonies : 50 % de la facture selon QF (Quotient Familial)

Locatif : ouvertures des inscriptions du 27 janvier 2023 au 13 mars 2023

Question sur les Voyages :

De : BOUAZA, Salima <salima.bouaza@sfr.com>
Envoyé : lundi 13 février 2023 18:33
À : GULRAIZ, Zia <zia.gulraiz@sfr.com>
Cc : !CSEB2B <_CSEB2B@globaltelko.onmicrosoft.com>; GALLY, Karine <karine.gally@sfr.com>; MEZARD, Celine <celine.mezard@sfr.com>; KAIFFER, Olivier <olivier.kaiffer@sfr.com>; HORLAVILLE, Laurianne <laurianne.horlaville@sfr.com>
Objet : RE: Points pour le CSE de Février

Bonsoir Zia,

Une question pour la commission ASC :

Certains salariés nous remontent ne pas bien comprendre la règle d'éligibilité appliquée pour les voyages.

Celle-ci semble changer selon les voyages proposés.

Les règles ne sont pas bien claires en amont, selon les retours que nous avons eus.

De plus, les salariés demandent « plus de transparence » sur la liste des personnes retenues.

En résumé, les salariés inscrits aimeraient connaître qui a été retenu et qui n'a pas été retenu.

Même si la règle à ce jour est d'informer individuellement toutes les personnes non retenues (suite règle d'éligibilité), ces derniers aimeraient connaître et avoir de la visibilité sur tous les salariés retenus sur le voyage concerné.

Merci d'inscrire cette question pour notre prochaine réunion CSE B2B

Cdt

Salima BOUAZA

Déléguée Syndicale Centrale Adjointe

Élue Titulaire CSE B2B

Élue Suppléante CSE Central

Réponse de Ludovic RAULT sur les règles des voyages :

Il faut distinguer 2 sortes de voyages
- Voyages réservés aux familles
- Voyages réservés aux couples ou célibataires

Ensuite le CSE départage les salariés sur le critère suivant :
- Ayant déjà participé à un voyage, une location → pas prioritaire

Ensuite le départage se fait sur l'ancienneté

Le nombre de place de chaque voyage est fait avec un quota par CSE (CSE B2B , CSE RSI, CSE B2C) :
- 38 % pour le CSE B2B
- 23 % pour le CSE B2C
- 39 % pour le CSE RSI

Concernant la question sur le fait de fournir la liste des salariés retenus, la commission œuvre sociale refuse de la fournir pour des questions de RGPD et pour éviter des débats.

Les élus n'ont pas reçu le CR de la commission Œuvres Sociales du 30 janvier 2023.
Les élus du CSE prennent connaissance des activités mises en place par la commission.
Il est demandé d'avoir le CR plus tôt afin d'avoir une meilleure visibilité.

Prochaine réunion CSE B2B :

- **Le 29 mars 2023 toute la journée**

Fin de la réunion vers 17H00.

Retrouvez nos communications sur notre site internet https://www.cftcsfr.fr/ dans l'intranet http://collab/sites/os/CFTC/default.aspx, , en Téléchargeant MAVIEPRO par Google play : MAVIEPRO Application Android

VOS CONTACTS

IDF *: Franck GUÉDÉ, Cécilia PÉREIRA, Frédéric BOURDELLE, Salima BOUAZA, Xavier LUX, Françoise BOUILLIN, Jean Baptiste HERMELLIN, Linda BENALI, Christophe GUÉRANGER, François AUBIN, Tlenda NACER, Pascale DEPAEPE, Stephan BUREAU, Nadia OGBI, Christophe DUCHARNEUX, Jacques HOUBLON, Jocelyne MULLER, Sofiane REKKAB, Ramata SY, Marius TIMOFTE, Jean ROLLAND, Guillaume ALLIÉ, Saliou SYLLA, Jérôme COSSU, Daniel KAMINSKI, Gabriel ZANON*

NORD/EST *: Vincent LEDROLE, Marjorie GÉRARD, Jean Marie ROUSSEL, Muriel RAULTBACOGNE, Laurent HACKENHEIMER, Guy SIETZEN*

OUEST *: Cécile POIRIER, Thomas DEUDON, Laurianne HORLAVILLE, Vincent CATTANEO, Émilie GERGAUD, Vincent BAILLOT CHAGNON, Johanne GUYADER, Édouard DE KEUKELAERE, Corinne BAGUELIN, Olivier DEROUET, Sébastien POURIAS, Magali CHABOT*

CENTRE-EST *: Philippe BOURDELIN, Christine NEIROUREIRE, Abdel M'HARI*

MÉDITERRANÉE *: Karine PAPUCCI, Jean Louis ETTINGER, Laurence CHOQUELL, Norbert HERNANDEZ*

SUD-OUEST *: Xavier FAURE, Thierry CABALE, Yan THOMASSIN*

SRR *: Chantal AUDIFAX, Richard CHAN CHIT SANG, Christelle DUGLAT, Raïssa ALLAOUI, Stéphane FOCK-YEE, Rodolphe RIVIÈRE*

Retrouvez nos communications sur notre site internet https://www.cftcsfr.fr/ dans l'intranet http://collab/sites/os/CFTC/default.aspx, , en Téléchargeant MAVIEPRO par Google play : MAVIEPRO Application Android