

Claret,
Le 6 Juillet 2016

A l'attention de Monsieur Stéphane Richard, Président Directeur Général d'Orange

Monsieur Le Président Directeur Général,

NETIA, un des leaders mondiaux sur le marché de l'édition de logiciels pour les radio et télédiffuseurs, a intégré le groupe en 2008 et a été consolidée au sein de sa filiale Globecast. Basée à Claret près de Montpellier, elle emploie une cinquantaine de personnes.

Lors de son Comité d'Entreprise du 19 mai dernier, la Direction a informé les instances représentatives du personnel de la décision de les mettre en vente.

Le 24 mai 2016, Philippe Bernard, Président Directeur Général de Globecast, a à son tour fait cette annonce au Comité d'Entreprise de Globecast France en précisant qu'il existait plusieurs potentiels repreneurs et que la cession devrait intervenir dans un délai très court.

Les délégués syndicaux CGT de Globecast ont par la suite demandé par écrit à la Direction de Globecast des précisions sur le volet social de cette cession, lettre demeurant sans réponse à ce jour.

Plus récemment, les représentants CFE/CGC de Globecast ont également demandé que ce point soit porté à l'ordre du jour du prochain Comité Groupe France d'Orange du 7 juillet, ce qui a été refusé, la Direction préférant différer ce point au Comité Groupe France du 22 Septembre 2016. Les représentants de la CFE/CGC ont eu beau demander l'assurance qu'aucune cession effective n'aurait lieu d'ici là, aucune réponse ne leur a été apportée.

Lors de la réunion du CE NETIA du 16 juin, les délégués du personnel ont posé des questions sur la stratégie du groupe en matière de cession et sur les aspects sociaux liés à cette vente sans obtenir réellement de réponse précise à leurs interrogations.

Aujourd'hui, les salariés sont inquiets et s'interrogent légitimement sur l'avenir de l'entreprise et de ses emplois suite à cette annonce.

Qu'en est-il de l'engagement du groupe de lier la performance économique à la performance sociale quand de telles incertitudes planent sur le devenir d'une filiale ?

Nous aimerions connaître le calendrier prévisionnel des opérations de cession.

Pourrions-nous avoir également des informations sur les éventuels repreneurs dans la mesure où certains peuvent être des concurrents directs de NETIA ?

En effet, nous avons reçu début juin la visite de la société allemande DAVID SYSTEMS suite à cette annonce, et avons pu constater que des données financières et organisationnelles sur notre entreprise avaient été transmises à ce concurrent.

Alors que la communication faite aux salariés imposait un devoir de confidentialité nous sommes surpris d'entendre des rumeurs sur le marché et de constater que de nombreux acteurs importants du broadcast sont déjà informés de cette opération de cession. Nous apprenons également que des clients historiques de NETIA ont été contactés par ce potentiel repreneur allemand.

Ne craignez-vous pas de voir l'image de marque de NETIA ainsi que sa crédibilité affectée à long terme sur le marché ?

Par ailleurs, si cette opération de cession n'aboutit pas, nos concurrents seront donc en possession des données sensibles essentielles au pilotage de notre entreprise comme c'est déjà le cas pour le concurrent WINMEDIA, déjà contacté par l'actionnaire pour cette cession il y a plusieurs mois. Ne pensez-vous pas que cela puisse compromettre la compétitivité de NETIA sur le marché à long terme ?

Comment conciliez-vous la conclusion de contrats avec des prospects en cours et l'annonce faite à des clients et prospects des négociations en cours avec des tiers pour céder l'entreprise ?

Par ailleurs, dans quelle mesure les données essentielles sont transmises à tout candidat potentiel à la reprise sans garantie de la viabilité ou de la pertinence ou stabilité financière du potentiel repreneur ?

Comment une société comme David System, qui réalise un CA inférieur à NETIA peut-elle avoir la structure financière pour garantir la continuité industrielle, la pérennité de la marque et le maintien des emplois à long terme ?

Le plan stratégique 2014-2018 validé par notre actionnaire prévoyait un retour à l'équilibre financier de NETIA en 2018.

Ce plan stratégique avait été présenté aux salariés, et il semble que nous soyons conformes voire en avance sur la réalisation de ce plan avec la conclusion cette année d'un gros contrat en Australie.

Pourquoi alors précipiter la vente et céder l'entreprise sans attendre le redressement qui est en cours, profitant des récents succès commerciaux qui valorisent NETIA cette année ?

D'autres filiales appartenant au Groupe Orange sont déficitaires et grèvent les comptes du groupe depuis des années, sans pour autant être en vente. Quelle est la stratégie de Globecast et d'Orange derrière cette vente ? Les orientations stratégiques du groupe en matière de numérique montrent que NETIA a sa place dans le groupe. Pourquoi vouloir vous désengager du marché du Broadcast et des médias ?

D'autre part, depuis plusieurs années, le CE de NETIA demande plus d'ouverture et de transparence pour faciliter la mobilité intra-groupe du personnel comme le prévoit l'accord Groupe signé en 2010. Nos outils informatiques ne nous permettent pas d'accéder à l'intranet du groupe et nous n'avons donc que peu de visibilité sur les offres en matière de formation ou d'évolution professionnelle. Pourquoi n'y a-t-il pas une stratégie RH globale au sein de NETIA pour plus de mobilités vers le bassin d'emploi de Montpellier par exemple auprès de personnes volontaires ?

Quel est le détail du volet social imposé par Orange aux prétendants à la reprise ?

Quelles sont les garanties de maintien de l'activité économique et du lieu de travail à Claret ?

Un Accord de substitution est-il prévu dans le cadre des négociations avec le ou les potentiels repreneurs incluant des clauses de retour dans le groupe éventuel, conformément à ce qui a déjà été pratiqué lors des cessions précédentes ?

Dans l'attente de vos réponses, nous vous prions de bien vouloir agréer, Monsieur le Président Directeur Général, l'expression de nos salutations distinguées.

Pour la DUP de NETIA

Marc Nguyen, Délégué du Personnel



Copie à Mr Thierry Bonhomme, Président d'Orange Business Service
Mr Philippe Bernard, Président de Globecast
Mr Thierry Gandilhon, Président de NETIA