



CE SCE

Ce que nous avons compris

Section Syndicale CFE-CGC de France Télécom Orange

Synthèse des CE des 18, 19 Mars et 3 avril 2008

Déclaration CGT

Mécontentement du personnel de la division qui n'approuve pas les objectifs de la Direction, comme en ce moment avec la grève pour les salariés en HNO.

1/ Information en vue d'une consultation sur le projet d'évolution de l'organisation des activités du marché entreprise en France

Intervenants : Hervé Kauffmann, SCE/Directeur Exécutif Délégué et Jean-Marie Culpin, OPF/Direction Marché Entreprises. Dossier présenté au CCUES les 12 et 13 février 2008 pour une mise en œuvre fin T1 2008.

L'accélération de la convergence entre les mondes du fixe et du mobile nous conduit à faire évoluer l'organisation du marché Entreprises afin de conserver notre position de leader.

- Le Groupe a déjà lancé et commercialisé avec succès des offres de convergence :
 - Business Everywhere et Business Talk Pack en croissances
- Mais on assiste à la fois à une accélération de la demande de convergence entre les mondes de la voix, de l'IP, de la téléphonie d'entreprises et des mobiles et à une accélération des évolutions technologiques
- Il convient donc de faire évoluer l'organisation du marché Entreprises pour pouvoir mieux tirer partie de cette convergence et conserver notre position de leader

Nos clients sont de plus en plus demandeurs de solutions convergentes entre les mondes de la voix, de l'IP, de la téléphonie d'Entreprises et des mobiles.

L'accélération technologique conduit aussi à une convergence accélérée entre les mondes de la voix, de l'IP, de la téléphonie d'Entreprises et des mobiles.

- A travers la convergence du monde du mobile et de l'IP, permettant de développer en 2008 :
 - l'offre de Mobile IP Centrex, lancement majeur prévu en S2 2008, offre de type IMS intégrant une plateforme SIP dans le réseau mobile.
 - l'offre USB connect ou le Forfait Fixe et Mobiles V3
- A travers le développement du HSxPA :
 - dont une voie descendante en HSdPA à 7,2 Mb/s dès 2008,
 - une voie montante HSuPA à 2 Mb/s
 - permettant une accélération des partages des usages des applicatifs par les entreprises entre fixe et mobile

Et le contexte concurrentiel devrait considérablement se renforcer avec la récente annonce de fusion SFR/Neuf Cegetel.

Nous devons donc adopter une organisation du marché Entreprises intégrée pour l'ensemble des produits et services du Groupe, centrée sur l'efficacité opérationnelle de chaque métier.

Optimiser les synergies opérationnelles avec un Marketing Entreprises unifié et des entités Vente et Service centrées sur leurs portefeuilles clients.

L'organisation cible simplifiée du Marché Entreprises : disparition de la segmentation fixe / mobile, permettant de mieux gérer la convergence, et meilleure gestion de la continuité entre bas et haut de marché.

	Clients Bas de Marché (« Pros »)	Clients « Entreprises hors Grands Comptes »	Clients « Grands Comptes » (245 clients)
Marketing	SCE		
Vente	DCF		SCE
Service Clients	DCF (*)		SCE (*)

(*) sauf particularités selon la nature des offres

Pour le volet social, il y aura un pilotage unique pour l'activité et tous les salariés garderont leur statut

- Ce projet est sans impact sur les effectifs concernés.
- Pour les salariés du périmètre Orange France dont l'activité a vocation à être transférée à FTSA, ceux-ci seront sous le pilotage fonctionnel de leur nouvelle entité FTSA mais sans modification de leur contrat de travail.

Les personnels élus d'Orange France concernés par cette opération conservent leurs mandats et il n'y a aucune modification dans leurs exercices.

Les personnels élus sous statut FTSA :

- soit les personnes suivent l'activité et perdent leurs mandats
- soit les personnes souhaitent garder leur mandat et une proposition de poste sur leur établissement d'origine leur sera faite.

Les missions de la nouvelle Direction Marketing Communication Entreprises :

- Réalise le marketing et développe le portefeuille des services de communication entreprises (voix, données, mobilité, IP Transformation)
- Conçoit et valide les offres sur mesure et assure le développement des produits et services pour l'ensemble du marché entreprises

Les missions de la nouvelle Direction du Service Grands Comptes (DGC/DSGC) :

- La Direction des Grands Comptes (DGC) a pour objet de développer le chiffre d'affaires sur le marché des plus grandes Entreprises en France et à l'international
- Au sein de DGC, la Direction du Service Grands Comptes (DSGC) assurera la gestion des commandes, de la facturation des prestations et de leur recouvrement pour tous les produits et services y compris mobiles.

Principaux transferts d'activité dans SCE/MCE :

- OF/DME/Direction Marketing : 58 cdi
- OF/DME/Direction Haut Débit Mobile : 28 cdi
- OPF/MHGP/Direction du Marché Professionnel : 32 cdi (hors Annuaire et Publiphonie)
- OF/DME/DVE/ Ingénieurs d'Affaires Mobilité Voix et Data Grands Comptes et International : 17cdi

Principal transfert d'activité dans SCE/DGC :

- OF/DME/ Centre Clients Entreprises de Courbevoie : 279 cdi

Principal transfert d'activité dans OPF/DCE :

- SCE /TCSM et SCE/DIS (Ingénieurs d'Affaires » et supports avant-vente et vente clients AE) : 48 cdi

Principal transfert d'activité dans OPF/DT IDF Centre Clients Entreprises de Villabé :

- SCE / C&SO/SCOF/USC IDF activités clients E : 88 cdi

Le CE ne comprend pas ce découpage et pourquoi pas avoir créé un seul pôle Entreprise regroupant l'ensemble. Le CE pense que ce projet n'est qu'une décision politique de séparation sans schéma industriel et argumentaire pour les synergies.

La Direction avoue que ce projet est une décision stratégique pour aller vers une organisation par client et non par produit et pour améliorer la convergence et les synergies data et mobile. Au grand étonnement du CE, la Direction dit ne pas savoir comment cela va être orchestré dans l'avenir, pour l'instant on regroupe l'ensemble sans rien changer au processus, elle considère qu'il y a là une opportunité pour avoir des synergies entre la data et le mobile !!!

La permutabilité du personnel étant reconnue par l'UES France Télécom avec Orange France alors la **CFE-CGC** demande pourquoi la Direction présente un dossier avec une organisation fonctionnelle et non hiérarchique !!!

2/ Informations du Président

Présentation par Hervé Kauffmann de la stratégie et les priorités 2008 pour SCE.

En 2007, nous avons vu les preuves tangibles de l'efficacité de notre stratégie de transformation. Le chiffre d'affaires stabilisé grâce aux bonnes performances de toutes les activités.

Récompenses de l'industrie :

- Meilleur opérateur mondial
- Meilleure gestion de projet
- Récompense 'Gold ICT'

En 2008, la priorité est la poursuite de la transformation pour atteindre un ratio 50/50. Développer l'activité en préservant la rentabilité :

Ce que nous avons compris du CE SCE...Ce que nous avons compris du CE SCE...Ce que nous avons compris du CE SCE

- Tirer parti des services de convergence IP aux utilisateurs finaux pour conforter notre activité réseau et préserver notre marge de connectivité
- Excellence opérationnelle : améliorer l'efficacité des processus et rationaliser la base de coûts
- Continuer à croître sur les marchés émergents

Nous développer sur les marchés émergents de la Russie, la Chine et l'Inde.

Le CE constate qu'il s'agit d'une présentation classique à toute entreprise sans pour autant apporter de vraies solutions pour les salariés, comment être performant et rapporter du CA quand on a des réorganisations tous les 6 mois avec des changements d'orientations à 180°!!!

3/ Fonctionnement du CE SCE

Création de la Commission de Suivi de mise en œuvre du projet FIE

- 2 membres par organisation syndicale

Information du CE sur les comptes de l'année 2007 et les comptes prévisionnels 2008 et vote pour la désignation d'un expert comptable pour assister le CE dans ce cadre

- Vote à l'unanimité pour la désignation du cabinet APEX pour l'expertise des comptes

La Direction ne souhaite pas faire obstruction au CE mais poursuit son recours en appel car pour elle seul le CCUES est habilité à demander une telle expertise.

Délibération sur la question de donner mandat au Secrétaire du CE pour ester en justice concernant le déroulement de la procédure d'information en vue d'une consultation sur le projet d'évolution de l'organisation de la gestion commerciale au sein de DGC/DSGC, point inscrit à l'ordre du jour à la demande unilatérale du Secrétaire du CE.

- La Direction estime avoir donné un délai suffisant d'examen du dossier et fournie les données économiques nécessaires, mais réitère sa proposition de suivi du projet avec la commission Emplois et Métiers.
- Vote unanime du CE sur cette résolution.

Vote sur les activités sociales et culturelles

- Les 5 dossiers de recours présentés par la commission sont votés à l'unanimité.

Vote sur la réactualisation du montant de rétrocession du budget de fonctionnement 2006 au CCUES

- Suite au changement de masse salariale en 2006, un versement complémentaire de 49000 euros au 26000 déjà versé au CCUES est voté à l'unanimité.

Vote sur la dévolution des livres de la bibliothèque de Toulouse à la DT Sud.

- La DT Sud demandait 6000 euros pour gérer les livres et donner accès aux salariés de SCE à leur bibliothèque.
- Le site de Blagnac a obtenu un local et un groupe de bénévoles va gérer l'ensemble avec un budget de 1500 euros pour l'achat de livres, solution votée à l'unanimité.

4/ Information en vue d'une consultation sur le projet d'évolution des activités au sein de SCOF en vue de répondre à la croissance des besoins d'assistance aux utilisateurs finaux

Intervenants : Valérie Duburcq, SCE/CS&O/SCOF et Alexandre Gouvea, SCE/CS&O

Lors du précédent CE, l'instance a remonté un certain nombre de risque sur lesquels la direction présente ses réponses dans cette séance.

Concernant le risque facteur humain la direction estime que pour les MSC et pour 2007 le taux de rotation de personnel est systématiquement inférieur à 20%. Pour l'île Maurice, les documents officiels statistiques font état d'un taux de 10% sur les métiers techniques (ICT). Pour le recrutement les compétences en anglais et français sont évaluées et les profils correspondent aux attentes usuelles des profils « en France » (niveau Bac pour les agents, Bac+3 pour les TSC et Bac+5 pour les managers et les profils seniors).

Le risque technique n'est pas avéré puisqu'un doublement de la structure est en place. [Le CE doit se contenter d'un schéma pour s'assurer que la structure est doublée, aucun coût, aucun test, aucune assurance qu'un contrat est passé sur ce sujet.](#)

Le risque de cyclone : un plan de reprise est prévu (non encore finalisé) dans tous les cas de cyclones (en fonction de leur force). [Il est peu probable de l'avis du CE qu'en cas de grosse alerte cyclonique le MSC assure le service prévu.](#)

Le risque de facteur financier : les différents rapports évoqués par la direction les amène à penser que la période de transition pendant laquelle le coût reste identique est de 18 mois et qu'un gain de 33% sera constaté ensuite (à

Ce que nous avons compris du CE SCE...Ce que nous avons compris du CE SCE...Ce que nous avons compris du CE SCE
minima). Comme précédemment évoqué, le CE reste persuadé que la solution française est sûre, sans risque et apporte satisfaction sans hypothéquer le SAU sur un pari offshore.

Le CE considère que les informations restent partielles, la direction n'évoque de nouveau aucune motivation économique. Le manque d'arguments étayés et des incohérences dans le discours de la direction font que le CE formule une résolution reprenant l'ensemble des manquements de la direction sur cette présentation. La justification s'avérant manquante ou trompeuse. Dans cette logique, soit le CE obtient l'information attendue et nécessaire soit le projet se doit d'être stoppé voir arrêté.

Une réponse de la direction est faite avant le vote de la résolution. La direction estime que la garantie qu'il n'y a pas de risques n'est pas une réponse honnête mais souhaite gérer l'ensemble des risques de manière professionnelle. Un suivi trimestriel du projet sera mis en place et présenté en CE (tableau de bord, suivi des actions et de objectifs).

Le CE précise que notamment pour le câble la solution n'est actuellement pas achetée et donc la sécurisation n'est aujourd'hui pas assurée. Le CE souhaite qu'une fois pour toute ces points soient éclairés, il est aussi possible que la direction ne souhaite par exemple pas de secours pour respecter le compte d'exploitation présenté (très en faveur pour l'île Maurice mais oubliant au passage tout coût pour la gestion des risques).

La direction estime avoir toujours loyalement répondu à de multiples reprises aux questions du CE. L'engagement de faire le suivi s'inscrit dans cette démarche de leur point de vue. Elle estime que les obligations envers le CE ont été remplies et clos la consultation.

Le CE rappelle que concernant le SDU aucune réponse n'a été apportée. L'amélioration de la QS (qui est le but de l'opération) n'est aucunement argumentée.

5/ Information en vue d'une consultation sur le projet de la création de la Direction « Petites Ventes » au sein de la Direction Grands Comptes

Intervenant : Jérôme Goulard, SCE/DGC/DDC et Sylvie Abadie-Forte, SCE/DGC/DDC

Un grand nombre de questions tournent autour des missions et du devenir des personnes, M. Goulard ne souhaite pas d'équipes de secrétaires améliorées et notamment inclure pleinement les profils ICGC. Il présente des démarches de formation. Il revient sur le grand intérêt en UA de cette initiative « Small Sales ».

Le projet ne concerne que 4 domaines identifiés, d'autres viendront s'y rajouter une fois que l'équipe sera en ordre de bataille.

Phase pilote en T2 et T3 avec une mise en œuvre progressive et montée en charge et bilan intermédiaire.

La PVV et la délocalisation seront mis en œuvre au moment de la mise en place de l'opérationnel – rien n'est figé.

M. Goulard balaie par grands thèmes les questions :

- concernant le plan de promotion, il n'y a pas de plan collectif spécifique, le mécanisme normal de l'entreprise s'applique tel quel. (peu de promotion à prévoir d'après un intervenant syndical CFTC)
- si les salariés ne souhaitent pas suivre, ils seront accompagnés par le manager et l'espace développement

Quels sont les éléments opérationnels qui pourront être fournis aux salariés par le manager pour accepter de travailler dans cette phase pilote ? risque d'échec pour le salarié et l'entreprise. Perennité du poste remise en question ?

Où est le miel pour appâter l'Abeille ?

REPONSES COMPLEMENTAIRES AUX QUESTIONS POSEES PAR LES ELUS

Question 5.1/ page 2 : Les contrats des salariés concernés perdurent en l'état. Hiérarchiquement les personnels dépendent de la DT.

Questions 16, 17, 19 : La sous-traitance : l'aspect économique concerne le CE.

Question 28 : chiffres manquants : à transmettre par JG

Question 12 : réponse CEA ou COP à reformuler

REPRISE DES THEMES AU CE DU 3 AVRIL 2008

6/ Information sur le projet d'évolution Maîtrise d'Ouvrage du Système d'Information (MOA SI) avec le transfert d'une équipe SCE/CS&O vers SCE/MOA SI

Intervenant : Joëlle Passelègue, SCE/Etat Major/MOA SI

L'équipe est constituée de trois sous équipes : livraison, SAV et portail – self service. Il n'y a pas de réorganisation interne des équipes dans ce cadre on ajoute au sein de la MOA SI une équipe supplémentaire (celle des CS&O). Le manager actuel sera reçu pour envisager qu'il suive son équipe (très probable).

Mise en œuvre rapide après le passage en CE.

L'information concerne de nouveaux salariés qui étaient à CS&O et qui seront bientôt rattaché à l'établissement EMCE, lors de la création du MOA SI, les salariés DGC étaient passés à EMCE (établissement DP).

Le CE demande une consultation sur le sujet car les salariés changent d'établissement secondaire, que l'on a aucune information sur la ligne managériale exacte car certains sont managés en fonctionnel par Equant et que le personnel restant n'est pas étudié dans cette information.

Les formations prévues en 2007 sont bien suivies (notamment anglais) et les personnels intégrés rentreront dans le plan de formation de ces équipes MOA SI.

Suite à une discussion sur tous les points de désaccords, la direction accepte que cette information devienne une information consultation sur le cadre de l'information du jour et non un cadre plus général. D'autres informations plus générales sur l'ensemble du processus seront fournies en tant qu'information pour l'ensemble soit plus clair.

Les questions sur lesquelles la direction reviendra lors de la consultation sont les suivants (d'autres questions peuvent être envoyées rapidement).

- devenir de l'assistance technique
- un organigramme détaillé
- impact sur les effectifs de PPM après la finalisation du dossier

7/ Information sur la création du service « Animation Team IT » au sein de l'Unité d'Affaires SCE/DIS/IT Services France

Intervenant : Gérard Garnier, SCE/DIS/IT Services France

L'animation Team IT est montée pour répondre à des projets complexes (migration et gestion de 20 000 boîtes mails, Wifi dans le TGV...). L'ambition est de passer de 1% des produits vendus par FT à 50% du marché DCE, il s'agit de toutes les affaires OSM services du périmètre sur des packages spécifiques. Ces vendeurs spécialisés ne se substituent pas au profil commercial BM qui lui agrège des solutions complexes hors package.

Le forfait informatique qui fait partie du champs d'action de cette équipe consiste à prendre en charge l'informatique d'un client (le SI) si celle-ci est simple. Le forfait est de l'ordre de quelques dizaines d'euros (**vraisemblablement 100 euros**) par utilisateur de l'entreprise considérée.

Les personnels intégrant cette équipe auront une forte connaissance informatique et services.

Le chiffre d'affaire d'un dossier est entre 20K et 100K euros. L'équipe aura en charge l'animation de l'équipe de vente pour toutes ces affaires complexes. Ces affaires incluent toutes les offres où la maturité n'est pas éprouvée ou des offres sortant totalement du cadre initial (demande d'un client qui dépasserait le cadre normal d'une offre).

La direction considère que la spécificité oblige SCE à créer des ponts avec l'AE jusqu'à la maturité des produits concernés.

Géographiquement les équipes Animation Team IT seront proches des AE. Présent dans 7 AE pour les gens concernés par le périmètre SCE et probablement des personnes de Neocles (filiale) pour les 4 AE restantes.

Le CE souhaiterait avoir la répartition exacte pour pouvoir juger des déplacements de personnels associés.

La répartition n'est pas faite aujourd'hui car les personnels seront placés en fonction de leur appartenance géographique actuelle. Pour la partie SCE, les postes seront ouverts dans planet'Emploi comme un processus normal pour 5 postes actuellement (7 à la fin de l'année dans l'idéal).

Actuellement la part variable vendeur sur ces postes n'est pas constituée, une adaptation d'un régime existant est étudiée.

Le CE pointe les faiblesses du dossier :

- part variable inconnue pour des populations qui devront être très motivées.
- objectifs ambitieux peu réalistes.
- volonté de s'interfacer avec des filiales de grands groupes : le sujet est bien plus complexe qu'en PME.
- La connaissance de FT sur ces sujets s'avère au niveau de son chiffre d'affaire : 1%.

M. Garnier reconnaît que la mission est difficile mais ne partage pas l'ensemble de ces points de vue. FT se limite au management de l'applicatif et pas à son développement pour éviter d'aller trop loin et de se perdre en chemin. FT entend prendre l'informatique simple du client en l'hébergeant pour moins cher que cela coûte au client chez lui. Concernant les dossiers complexes ils seront plutôt étudiés au cas par cas pour valider la rentabilité des opérations. M. Garnier y voit une adhérence forte au réseau.

8/ Information en vue d'une consultation sur l'étude d'organisation de l'Unité d'Affaires IT Services France (FT/SCE/DIS/ITS France)

Intervenant : Gérard Garnier, SCE/DIS/IT Services France

M. Garnier présente son rôle au comité d'entreprise, responsable d'IT Services France (anciennement MIA) et responsable IT Services (ajout de la partie Equant déjà nommée IT Services).

La direction souhaite que les personnels sous son égide ne soient pas obligés de jongler en permanence avec des offres packagées et des offres à l'unité. La perspective est une croissance et une rentabilité de la nouvelle entité constituée IT Services (et IT SF). L'organisation devrait se découper entre les packages et les offres non-packagées gérées par des experts, le tout dans un souci de partage d'expérience et de savoir faire.

L'étude sera terminée d'ici à fin avril. Le résultat de l'étude sera communiqué au CE pendant la séance du mois de Mai.

Le CE souligne que le dossier ne reprend que le chantier sans aucune notion de l'existant ou du chiffre d'affaire.

Le chiffre d'affaire de IT Services est de 187M€ dont 130M€ pour IT Services France (ex-MIA). L'efficacité et la rationalisation est importante car la part du CA porté par FT par rapport au marché est encore faible. La direction souhaite structurer les produits vendus par FT :

- la messagerie, l'hébergement, la sécurité, l'Internet
- l'Infogérance de l'informatique client (cf point 8 de ce CE)

Il n'y a pas de représentant dans le groupe de travail d'EQUANT/ITSO ou de DIH (les deux services qui produisent les services vendus par IT Services. **La partie Après-Vente n'est donc pas traitée dans cette étude.** Le besoin semble plus en amont qu'en aval, car la transformation des services de production est déjà avancée.

9/ Information sur l'activité du Service Desk au sein de l'Unité d'Affaires SCE/DIS/SIF

Intervenant : François Guy, SCE/DIS/SIF

SIF porte l'ensemble des activités Services Integration de FTSA sur la France.
Croissance maîtrisée pour 2008 pour mieux qualifier et sélectionner nos projets en amont
Capitaliser sur les expertises et les outils
Orienter nos réponses sur le bénéficiaire client

Structure de l'UA

Direction du marché Entreprises et Grand comptes, marketing stratégique, direction de la qualité, du pilotage, Technique et Opérations

Expérimentation du Service DESK : 1 Chef de produit et 5 IA

Offre d'assistance aux utilisateurs avec un parc de 100 à 2000 postes de travail

Cycle de vente très long, peu de projets gagnés, pénétration du marché difficile et pourtant une bonne rentabilité >30%

Bilan de 2 ans avec des résultats inférieurs aux ambitions : 6 clients et un CA < à 1 M€

L'expérience 2006-2007 ne valide donc pas l'existence d'un marché adressable à court terme par OBS dans des conditions viables, en conséquence, il a été décidé de l'arrêt de l'offre Service Desk.

L'expérience acquise contribuera au nouveau développement d'OBS pour les offres en téléphonie développées.

Six salariés sont en situation de mobilité : 5 personnes sont à Vanves et 1 à Lognes

Un plan d'accompagnement est mis en place pour le reclassement des 6 salariés ; 10 pistes possibles d'emplois sur Planet Emploi : 3 au sein de DIS, 4 au sein de SCE, 3 au sein du Groupe.

10/ Approbation du procès verbal

CE extraordinaire du 14 décembre 2007

Procès verbal approuvé à l'unanimité des votants.

11/ Information sur le rapport annuel 2007 d'activité de la médecine du travail

Intervenant : Docteur Emmanuelle Goujon-Anasthase, Médecin rapporteur SCE FTSA

Présentation du rapport annuel sur lequel manque les chiffres de quelques médecins pour des effectifs réduits.

Concernant la collecte de ces éléments qui doivent être présentés, un outil sécurisé serait à l'étude (cahier des charges).

L'absentéisme est en augmentation, la notion de réorganisation et de souffrance au travail serait régulièrement en rapport avec ces cas (angoisses, incompréhensions...). Dans certains services, un rapport managérial efficace et une implication des salariés permet de limiter ces effets.

Le CE souligne une incompréhension sur certains chiffres notamment les visites de reprise après maternité.

Le médecin indique que certains chiffres ne sont pas assez représentatifs, notamment car certains médecins ont pris leur service en cours d'année. Les visites obligatoires sont réalisées au mieux mais notamment assez mal suivies sur les congés maternités. Ce suivi devrait s'améliorer en 2008 avec l'inclusion des médecins du travail dans le workflow pack RH. Les visites biennuelles y sont gérées afin de ne pas les laisser passer. La gestion des autres visites obligatoires devrait en être simplifiée (notamment visite de reprise car ces absences seront déclarées par les managers). Cet outil est distinct de l'outil dédié évoqué qui est en cours d'acquisition.

Une discussion s'engage sur le rôle des managers (notamment pour la mise à jour du Pack RH) et de leur implication dans ce processus. Ils sont le premier contact RH de leurs équipes et ne sont pas formés dans la plupart des cas pour gérer des situations de détection de comportement ou de déficience physique.

Sur la région parisienne, en raison de l'absence de l'un des médecins du travail les visites d'embauches et biennuelles ont pris du retard. En février a été apuré toutes les visites d'embauches depuis septembre. Le suivi sera plus strict en ce début d'année (NB : les « embauches » recouvrent quasiment intégralement les contrats d'apprentissage). Une solution temporaire est prise en faisant appel à l'entraide (partage du portefeuille de ce médecin). Une solution définitive est en cours d'être mise en œuvre car le médecin est absent depuis plus de trois mois consécutivement et doit donc être remplacé.

12/ Information en vue d'une consultation sur le rapport annuel 2007 administratif et financier du Service de Santé au Travail

Intervenant : Patrice Péraud, SCE/DRHF/Relations Sociales

Au 31/12/07 effectifs présents (actif CDI + CDD) = 5804 (4061 Cadres + 1743 non cadres) par rapport à 6342 au 31/12/06.

Deux événements majeurs à SCE : 2 infirmières : 1 CDI + 1 intérimaire pendant 6 mois.

434 Heures de présence effective moyenne de médecins pour l'ensemble des salariés SCE sur le plan national. Coût global des dépenses par salarié : 81,86 Euros. Une hausse de 12 % par rapport à 2006, principalement liée sur les charges salariales (présence temps plein, des charges diverses de 3 K.€).

Un complément d'information est à apporter pour le prochain CE.

PROCHAINE SEANCE : JEUDI 10 AVRIL 2008