

Communication de l'intersyndicale **T-Systems France**

Juin 2015

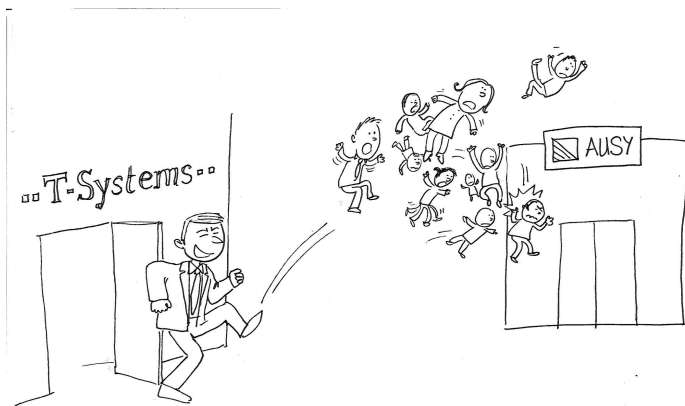
SI AEROSPACE : PAS DE CESSION SANS GARANTIES SOLIDES

En juin 2013, la précédente direction de T-Systems France annonçait sa volonté de relancer l'activité SI AEROSPACE. **Sans laisser le temps nécessaire à la relance de l'activité et sans y avoir mis les moyens (impossibilité d'embaucher et d'avoir recours à la sous-traitance)**, et à l'inverse de la nouvelle stratégie de T-Systems International « Transformation 2015+ », le nouveau président de T-Systems France préfère céder cette activité à un repreneur via **une vente négative**, avec pour seule explication que le pari pris par T-Systems France en 2013 a été perdu, s'évitant ainsi la **gestion d'un nouveau PSE qui pourrait avoir des répercussions sur l'image de T-Systems**.

Le 24 mars dernier, la direction nous a présenté un projet de cession de cette activité à un repreneur. Un des critères de choix de ce repreneur était la responsabilité sociale de celui-ci, au-delà de sa solidité financière. A la lecture des bilans sociaux de cette entreprise et des différents retours aussi bien presse, salariés que représentants du personnel AUSY, nous n'arrivons pas du tout aux mêmes conclusions. Nous considérons de plus que **le volet social en termes d'accompagnement et de gestion du changement est largement insuffisant** : nous avons dû attendre deux mois et demi pour commencer à avoir un embryon de visibilité sur les conditions de leur intégration, sans pour autant avoir d'éléments probants sur le maintien de cette activité chez AUSY.

De plus, la direction de T-Systems France base la cession de son activité Aerospace sur l'article L.1224-1 du Code du Travail, qui implique un transfert du fond de commerce ainsi que le transfert automatique des contrats de travail des salariés concernés.

De notre côté, suite au courrier du directeur des achats d'Airbus Group datant du 26 mai dernier, **nous remettons en question le fondement juridique de cette cession sur la base de l'article L.1224-1 du Code du Travail**.



En effet, **Airbus refuse explicitement le transfert des contrats liés à l'activité, ceux-ci représentant la quasi-totalité du fond de commerce SI Aerospace**. A la lumière de ces informations, le recours à cet article ne peut donc plus être invoqué dans ce contexte et nous ne comprenons pas **le refus catégorique de notre direction d'appliquer le transfert des contrats de travail sur une base volontaire**.

De ce fait, les salariés, relayés par les organisations syndicales, ont demandé des garanties à la direction de T-Systems France. A ce jour, les négociations sont loin d'être concluantes et **les premières propositions de la direction largement insuffisantes selon les salariés concernés, avis partagé par les organisations syndicales**. La direction traite avec désinvolture les demandes émises par les salariés, alors que dans un passé récent, cette même direction a accordé des indemnités de départ beaucoup plus conséquentes.

Ce n'est pas le premier projet de cession d'activité que nous connaissons chez T-Systems France. Mais force est de constater que **sans la mobilisation des salariés des agences de Marseille (GEDAS), Lille (TSF), et aussi Villers-Cotterêts (TSF), les différentes directions de T-Systems France n'auraient jamais accepté d'accorder des garanties aux salariés dont elle se débarrassait**.

Toutefois, **l'exemple de la cession du SI hors Aerospace à Novia Systems** démontre qu'il faut **être extrêmement vigilant sur la teneur des garanties négociées**.

Pour preuve, Mr Eric Dermont, PDG de DACP dont Novia Systems est une filiale, s'engageait à appliquer les conditions de l'accord de méthode non seulement pour les licenciements économiques mais aussi pour les cas d'insuffisance professionnelle, ou encore pour des problèmes liés à la mobilité.

Résultat : en moins de deux ans et sur la base des informations en notre possession, plus de 170 salariés sur les 500 transférés, soit plus d'un tiers, sont sortis des effectifs, sachant que plus d'une trentaine de licenciements ont été qualifiés comme fautes graves ne permettant pas de ce fait de bénéficier des conditions de l'accord de méthode.

Les autres départs furent des démissions, des prises d'actes de la rupture de contrat et des ruptures conventionnelles. Ces dernières, bien qu'ayant plus ou moins bénéficiées des garanties de l'accord de méthode, résultent de pressions de la part de la direction de Novia Systems.

En outre, beaucoup de démissions s'expliquent selon les salariés interrogés à la fois par le climat social délétère et le manque de perspective d'avenir aussi bien pour Novia Systems que pour ses salariés, **à des années lumières des discours idylliques portés par la direction de T-Systems France et du repreneur pour justifier leur projet de l'époque**.

C'est pourquoi **l'intersyndicale soutient pleinement la mobilisation des salariés du SI Aerospace, mais également celles du Field Services et de certaines fonctions support du site de Toulouse qui les ont rejoints**, afin qu'ils obtiennent les meilleures conditions d'assurer leur avenir professionnel **malgré les échecs répétés de la direction de T-Systems France – est-ce de la négligence, de l'incompétence ou tout simplement T-Systems qui est mal positionné en France? - et le flou du projet qu'elle présente aujourd'hui qui ne nous garantit nullement que cette fois-ci, nous allons gagner ce fameux pari !**

Vos contacts :



Virginie LABROUSSE
virginie.labrousse@t-systems.com, 06 18 79 03 94



Christoph STIER
christoph.stier@t-systems.com, 06 15 47 72 97



Florence MELONI DRUET
florence.druet@t-systems.com, 06 03 75 60 15



José DIAS
jose.dias@t-systems.com, 06 61 93 43 82