

LE 1^{er} OCTOBRE 2007

A Mr YVES. MARTIN.

Copie à Mr GILLES GARCZYNSKI.

**OBJET : Ouverture des négociations annuelles obligatoires
(NAO)**

Monsieur,

Depuis quelques années les négociations annuelles sur les salaires se déroulent selon un calendrier trop tardif. En effet, des décisions concernant la politique salariale ont déjà été prises par la Direction lors de l'élaboration du SBP2.

Par ailleurs , le résultat des NAO devant être mis en application pour les rémunérations de mars, ces négociations sont trop souvent menées dans la hâte. Ainsi, les dernières NAO n'ont débuté que fin décembre, avec des premières propositions chiffrées de la Direction qui n'ont été connues que le 25 janvier.

Le 9 février vous avez estimé achevées ces négociations, et la demande de réouverture formulée, à juste titre par certains syndicats, a été rejetée.

Aussi, la CFE-CGC de TUS vous demande officiellement d'ouvrir les NAO dès à présent, afin que la politique salariale retenue dans le plan stratégique SBP2 en cours d'élaboration, prenne bien en considération les attentes de tous les salariés.

Cordialement,

**A brest, THIERRY FAYRET
Délégué Syndical Central CFE-CGC**

**à Sophia CHRISTIAN COUVREUR
Délégué Syndical CFE-CGC**

THALES

DIVISION NAVALE
THALES UNDERWATER SYSTEMS S.A.S.
525, route des Dolines - BP 157
06903 Sophia Antipolis Cedex
FRANCE
Tél. : +33 (0)4 92 96 30 00
Fax : +33 (0)4 92 96 39 50
www.thalesgroup.com

Thierry FAYRET (CFE-CGC)
Christian COUVREUR (CFE-CGC)

Sophia-Antipolis, le 11 octobre 2007

N/Réf : TUS SAS 2007/SRH/YM/HLG

Objet : Votre demande d'ouverture des Négociations Annuelles Obligatoires

Messieurs,

Par courrier du 1er Octobre vous nous demandez d'ouvrir les Négociations annuelles obligatoires dès à présent.

Nous sommes au regret de ne pouvoir donner une suite favorable à votre demande.

En effet la négociation de la politique salariale s'appuie sur les équilibres économiques à court et moyen terme de la Société, les attentes des salariés, les prévisions des politiques salariales sur le marché externe . Ces différents éléments ne sont réellement disponibles qu'en fin d'année.

Par ailleurs pour garantir une cohérence dans les politiques salariales négociées dans les différentes entités de Thales il est de tradition que les NAO se déroulent pendant des périodes similaires à savoir en début d'année

Enfin, par expérience ce n'est pas le nombre de réunions qui permet de mesurer la qualité d'une négociation mais la volonté des parties à rapprocher leur point de vue.

Cordialement



Yves MARTIN,
Directeur des Ressources Humaines

Copie : Gilles GARCZYNSKI