



USINE DE SOTTEVILLE

NAO 2021 1^{ère} réunion

1) **Embauches en CDI Kimberly-Clark, remplacement de tous les départs poste pour poste. Embauche en CDI Kimberly-Clark d'une 9^{ème} équipe au Converting :**

La direction n'est pas fermée sur cette question, mais veut quantifier l'impact sur les coûts. Elle nous apportera lors de la prochaine réunion plus d'éléments.

2) **Respect de la parité homme / femme :**

La réponse de la direction est qu'à compétence égale, une femme aura toute ses chances d'être retenue.

Cependant, nous attendrons de voir si la direction respecte ses engagements.

3) **Maintien à l'identique de 2020 pour la subvention du CSE et mise en place d'un accord définitif à ce sujet :**

La direction comprend notre demande pour cette année, mais ne répond pas clairement pour la mise en place d'un accord définitif.

Pour conclure, il y aura une signature que si nous ne sommes pas trop gourmands sur le reste des revendications.

Comme d'habitude la direction fait du chantage...

4) **Augmentation générale de 4,12%, pour l'ensemble des salariés, cadres compris et non au mérite, avec effet rétroactif au 1^{er} Janvier 2021 :**

Après de multiples débats, avec des arguments solides de notre part, la direction décide d'arrêter la négociation pour aujourd'hui.

Notre demande sur l'A.G. est totalement justifiée concernant les résultats de notre établissement et du groupe. La direction de son côté, argumente que les coûts de l'usine trop élevé, alors qu'ils ont baissés :

Voici les chiffres communiqués par la direction :

Coût unité standard 2018 : 39,68€

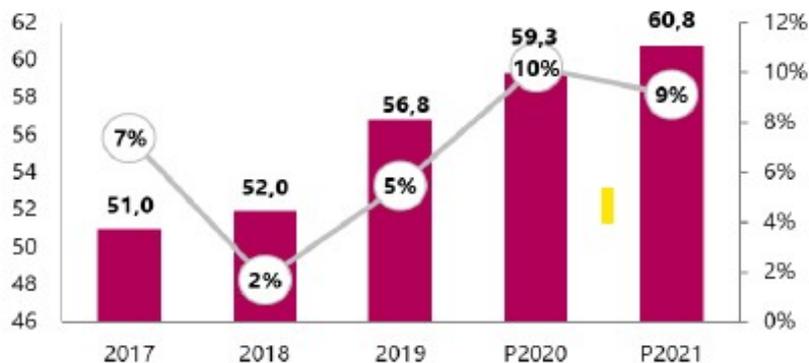
Coût unité standard 2019 : 39,81€

Coût unité standard 2020 : 37,51€

Vous pouvez constater ci-dessous, que le volume des ventes est passé de 56,8 millions d'euros à 59,3 millions d'euros en 2020, soit plus 2,5 millions d'euros en un an, et que les profits sont passés de 5% à 10%, soit le double en un an...

Ceci est expliqué par une forte augmentation du prix de vente certainement plus élevé que les 4.12% demandé en augmentation générale.

Consumer France : ventes (M€) et % profit



Marques KC : Kleenex, Huggies, Drynites

On peut se rendre compte que l'effet COVID est passé par là et n'a pas fait que des malheureux. Notre entreprise s'est gavée, mais ne souhaite pas partager ses excellents résultats avec les salariés.

A l'issue de cette 4^{ème} question, le directeur, dans l'exercice de son pouvoir par la force☺, a mis fin à la réunion en expliquant qu'il va faire appel à un expert acquit à sa cause pour nous expliquer comment négocier...

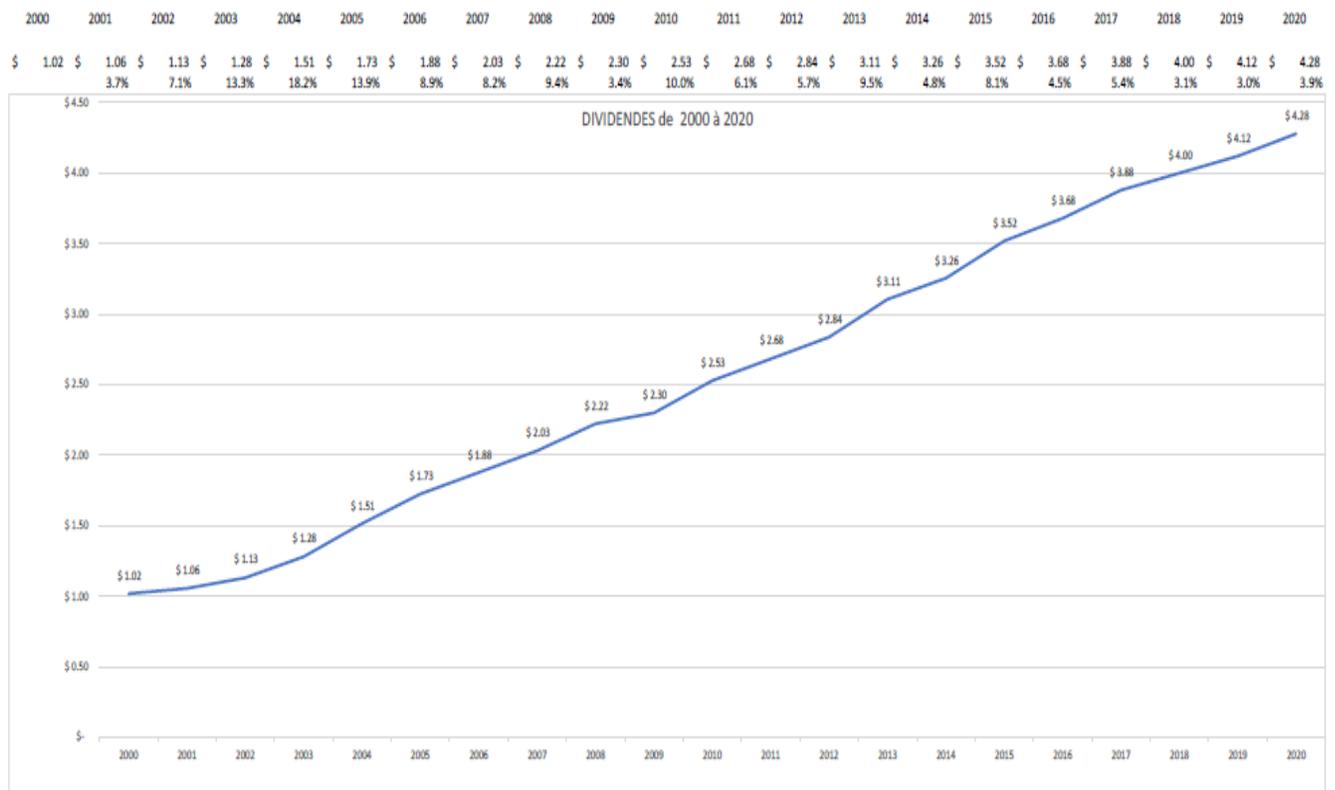
Encore de l'argent dépensé inutilement, que la direction dans sa gestion déplorable de l'établissement veut faire payer à ses salariés.

Nous espérons que les prochaines négociations seront plus honnêtes et constructives.

Dans le cas contraire, nous ferons appel à votre mobilisation et mettrons tout en œuvre pour obtenir notre dû...

Prochaine réunion, le 28 Janvier 2020.

Evolution des dividendes versés aux actionnaires sur 20 ans



Pour conclure, nous pensons que la direction veut geler les salaires, en prenant le soin de nous expliquer que l'inflation est proche de zéro...