



Mise en vente de SA3i :

Les salariés paient les erreurs de management de Schneider

Lors du CSE du 23 juin, la direction a annoncé la **mise en vente de SA3i**. Cette annonce a fait l'effet d'une bombe !

Lors des comités de groupe en 2023 et 2024, le cabinet Syndex (expert nommé au comité de groupe) avait alerté à plusieurs reprises que la dynamique de la société n'était pas bonne, qu'il fallait diversifier le portefeuille d'activités et renégocier les contrats. Malgré tout, au lieu de chercher à pérenniser SA3i les directions qui se sont succédées se sont focalisées sur la rentabilité en ne cherchant pas à compenser la perte de deux clients cruciaux (Free et Carrefour).

Aujourd'hui, après le fiasco managérial, la direction justifie la vente de SA3i par une rentabilité qui n'est pas au niveau des standards du groupe et par un manque de prescription du matériel Schneider alors que ce dernier point n'a jamais été un objectif !

La CFTC par la voix de ses représentants demande à la direction la mise en place **d'un « accord de méthode » et l'assistance d'un cabinet d'expert et d'un cabinet d'avocat**. Vos représentants au CSE demandent dans un premier temps des réponses sur :

- La situation de l'activité de SA3i et les **motivations réelles** de la décision de cession
- Les raisons du désengagement : pourquoi ? À quel « niveau » la décision a-t-elle été prise et validée ?
- Le Calendrier
- La situation financière de SA3i et le détail des coûts induits par le groupe et payés par SA3i (achats, finances, locaux ...)
- La valorisation de SA3i
- Le détail du projet de cession

Dans l'hypothèse où un repreneur se présenterait, vos élus demandent à être impliqués dans les négociations sur le volet social :

- Conditions de travail
- Garanties sur les salaires et les primes ;
- Garantie de l'emploi
- Renégociation des accords existants et des avantages sociaux

Pour vos élus CFTC l'organisation de cette vente est incompréhensible et contraire à tous les discours tenus aux salariés SA3i depuis plusieurs années, notamment la cohérence et la complémentarité de ce business dans le business Schneider.

En outre se séparer de SA3i c'est perdre des compétences pointues sur les onduleurs et se priver de techniciens d'interventions chevronnés et expérimentés qui font tant défaut au groupe.

Pour la CFTC le calendrier d'une éventuelle cession à fin décembre n'est pas acceptable.

La CFTC demande à la direction de faire preuve de sérieux et de revoir sa décision.

Les élus doivent être impliqués ils représentent les salariés.

Damien, Sonia, José, David, Corinne et Philippe sont à votre disposition, contactez-les !

Vos représentants CFTC :

D. DEWANDEL — S. CHARTIER — J. DA SILVA — D. DROGON — C. LEMAIRE — P. MARTINS