

Chaque année, les « Négociations Annuelles Obligatoires » sont une mascarade. Ne serait-il pas temps d'en faire de **VRAIES** négociations ?

Economiquement, Thales se porte à merveille. De nouveaux records de chiffre d'affaire et de rentabilité sont en vue pour 2018 (voir au dos du tract). Grâce à qui ? Avant tout aux salariés Thales ! Mais qui va profiter de cette manne financière ?

Sûrement pas les salariés si chacun cède au repli sur soi. Comme chaque année, la direction tend le même piège aux Organisations Syndicales réduites à l'impuissance par la faiblesse, voire l'absence de mobilisation.

Si les NAO étaient une bataille, la direction serait une armée minuscule mais bien équipée, très disciplinée et confiante en son état-major. Les salariés seraient une coalition constituée de plusieurs grandes armées (1 armée = 1 catégorie de salariés) avec les délégués syndicaux dans le rôle des généraux.

En théorie, la coalition ne ferait qu'une bouchée de la minuscule armée. Seulement, dès que la bataille commence, les soldats de la coalition quittent le champ de bataille, laissant leurs généraux seuls et désarmés sous le feu ennemi. La bataille tourne court, la négociation devient une capitulation sans condition et c'est reparti pour une année supplémentaire de « modération salariale ».

SUPPer ne souhaite pas soulever les salariés pour soumettre la direction mais seulement créer un rapport de forces suffisant pour entamer de vraies négociations. Seules de vraies négociations permettraient de déterminer la bonne politique salariale, celle qui reconnaît les efforts des salariés tout en préservant la pérennité de l'entreprise et en maintenant un climat social serein. Pour cela, nous avons besoin de chacun de vous !

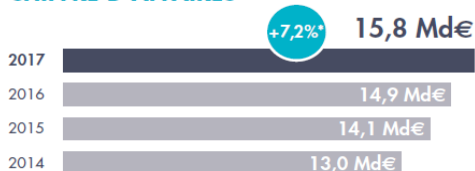
Cette année, il faut que ça change ! Sans vous, rien ne se fera, alors **SUPPer** vous appelle ! La confiance doit renaître entre les salariés et leurs humbles représentants. Commençons maintenant par une heure d'information syndicale à laquelle nous vous appellerons prochainement !

Données tirées du rapport annuel Thales sur l'exercice comptable 2017

Ces informations publiques sont fournies chaque année aux actionnaires de Thales. Elles témoignent d'une excellente santé économique qui fait la fierté des dirigeants devant l'assemblée générale des actionnaires. Les grands oubliés sont les salariés !

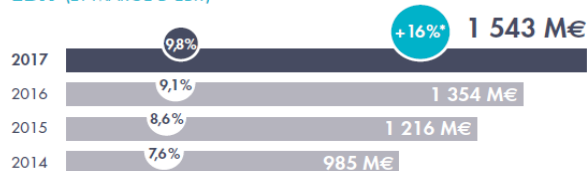
Pourtant, vous ne trouvez pas qu'il y a largement de quoi donner plus aux 65000 salariés ?

CHIFFRE D'AFFAIRES



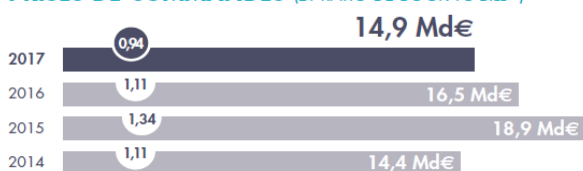
* Croissance organique.

EBIT (ET MARGE D'EBIT)



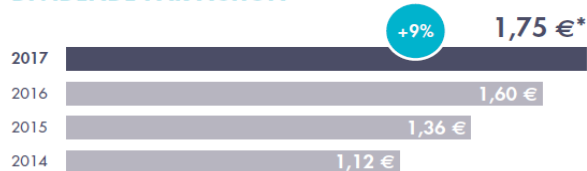
* Croissance organique.

PRISES DE COMMANDES (ET RATIO DE BOOK-TO-BILL*)



* Prises de commandes divisées par le chiffre d'affaires.

DIVIDENDE PAR ACTION



* Proposé à l'assemblée générale du 23 mai 2018.

Déclaration de Patrice Caine, PDG de Thales, le 19 juillet 2018 devant le conseil d'administration :

« Au premier semestre 2018, Thales réalise à nouveau une **performance très solide**. La croissance organique du chiffre d'affaires atteint presque 7%, en avance sur l'objectif annuel. Le niveau des prises de commandes, en hausse de 5%, est conforme à nos attentes. **La marge opérationnelle progresse fortement**, dépassant pour la première fois la barre des 10% sur un premier semestre. »

- Prises de commandes solides : 6,3 Mds€, en hausse de 5% (+8% en variation organique)
- Chiffre d'affaires : 7,45 Mds€, en hausse de 4,7% (+6,9% en variation organique)
- EBIT : 762 M€, en hausse de 30% (+33% en variation organique)
- Résultat net ajusté, part du Groupe : 539 M€, en hausse de 39%
- Résultat net consolidé, part du Groupe : 457 M€, en hausse de 53%
- Free cash-flow opérationnel : -272 M€
- Confirmation de tous les objectifs financiers 2018



www.supper.org



Contacts Elancourt

Jean-Marie CORNU (DMS)
jean-marie.cornu@fr.thalesgroup.com

Pascal CHERQUI (DMS)
pascal.cherqui@fr.thalesgroup.com

Claude FALCO (LAS)
claude.falco@thalesgroup.com

Cyrille GRANDEMANGE (LAS)
cyrille.grandemange@fr.thalesgroup.com