Logo CFDT

# NAO 2025 - Quand la méthode finit par peser plus lourd que les chiffres !

La CFDT affirme que le coeur du débat ne réside pas dans le choix binaire de signer ou ne pas signer. La véritable question concerne la qualité des méthodes employées. Accepter des pratiques discutables reviendrait à ouvrir la porte à des mécanismes de négociation qui pourraient durablement abîmer la confiance, pourtant indispensable au bon fonctionnement de Bouygues Telecom. Des points qui interpellent :

**Rien sur la sélectivité**

**32% des salariés n'ont pas eu d'augmentation l'année dernière. Comment peut-on les oublier dans notre négociation ?**

**Une enveloppe conditionnelle qui ressemble à un chantage (1.8% avec la signature des Organisations Syndicales « OS » ou 1.4% sans la signature des OS)**

Autre point saillant : la proposition d'une enveloppe inférieure de 0,4 % en cas de non-signature des OS. Ce mécanisme introduit une logique où l'appréciation du mérite, du potentiel, de la valeur marché — critères officiellement au coeur des RDR — serait modulée non par la réalité des compétences, mais par un acte syndical.

Faut-il comprendre que la « valeur marché » d'un salarié varie soudainement selon que les syndicats signent ou non l'accord ?

**Une argumentation fragile autour d'un supposé « décalage »**

Parmi les éléments avancés par la délégation de Direction, celui d'un prétendu « décalage » entre la communication financière et la réalité opérationnelle a retenu l'attention. La délégation de la Direction affirme « la nécessité de ne pas confondre la communication financière à destination des investisseurs et de la presse avec la réalité - extrait du compte rendu de la première réunion ».

La CFDT, en tant que partenaire social responsable, refuse fermement cette suggestion. Fidèle à son engagement envers l'entreprise, elle le répète : elle défendra Bouygues Telecom contre toute insinuation laissant entendre qu'elle ne serait pas transparente dans sa communication financière.

La CFDT refuse l'installation de pratiques de négociation susceptibles de fragiliser l'entreprise autant que ses salariés.

**NOTRE OBJECTIF : UNE AUGMENTATION POUR TOUS SANS EXCEPTION ET UN DIALOGUE SOCIAL LOYAL**

Bouygues Telecom revendique depuis des années des valeurs fortes : confiance, respect, transparence. Les méthodes observées dans cette phase de NAO, elles, semblent en porte-à-faux avec ces principes.

Des milliards pour racheter SFR, et pour les salariés ? Le compte est bon ?

**La CFDT, premier syndicat de la branche Telecom, continuera d'assumer pleinement son rôle : défendre les salariés, certes, mais aussi la qualité du dialogue social.**

NAO 2025 - Quand la méthode finit par peser plus lourd que les chiffres !
Infos pratiques

## Suivez-nous sur les réseaux !

Bluesky S3C CFDT TELECOMS PRESTATAIRES

Facebook S3C Télécoms prestataires IDF

insta s3ctelecomsprestatairesidf

Linkedin S3C Télécoms Prestataires IDF

Threads s3ctelecomsprestatairesidf

Tiktok S3CTélécomsPrestatairesIDF

Documents
NAO 2025 - Quand la méthode finit par peser plus lourd que les chiffres !