



## L'édito

A la CGT Kyndryl nous aimons la diversité des analyses, des points de vue et le débat afin de pouvoir en sortir des propositions que nous appelons repères revendicatifs. C'est ensuite en échangeant sur ces repères avec les salariés que nous les transformons en revendications pour les

présenter à la direction. Ces revendications peuvent porter aussi bien sur les conditions de travail, les salaires, la santé que sur les aspects économiques de la gestion de l'entreprise. C'est d'ailleurs une des missions essentielles d'un Comité Social et Economique : analyser la situation économique de l'entreprise grâce aux informations partagées par la direction afin de pouvoir exprimer un avis éclairé lors des consultations. Aujourd'hui le ou les Comité(s) Social(aux) Economique(s) n'a ou n'ont pas encore été formés car cela passe par l'élection de vos élus titulaires et suppléants. Pour autant nous estimons que la direction Kyndryl doit partager régulièrement des informations économiques avec nous et vous pour que nous puissions exercer notre rôle de « fondateurs » (pour reprendre l'expression de notre PDG) au mieux.

Nous avons donc envoyé des questions d'ordre économique à notre Directrice des Relations Sociales (DRS) dès sa prise de fonction afin de pouvoir notamment faire le point sur les contrats en cours de transition chez Kyndryl. Elle nous a fait parvenir en retour une réponse laconique indiquant qu'elle ne pouvait répondre qu'à des élus et représentants d'un CSE constitué sur des aspects économiques.

Nous nous retrouvons de fait bloqués dans la pénombre d'un tunnel qui déboucherait sur de la lumière uniquement après le résultat des élections professionnelles à Kyndryl. Leur préparation effective ne commence que le 19 novembre avec une première réunion en présentiel à Bois Colombes.

Notre PDG Philippe Roncati a mesuré les risques possibles de cette réponse et tout en confirmant la réponse donnée par notre DRS a précisé que tous les contrats étaient transférés dont CMA CGM et BP2I. Après vérification pour le deuxième ce serait plutôt un contrat direct entre BNP Paribas et Kyndryl qu'un contrat avec BP2I. Contact général CGT Kyndryl:



Contact général CGT Kyndryl: [contact@cgt-kyndryl.fr](mailto:contact@cgt-kyndryl.fr)

Vos représentants CGT Kyndryl: [alain.lentini@cgt-kyndryl.fr](mailto:alain.lentini@cgt-kyndryl.fr), [frederic.roussel@cgt-kyndryl.fr](mailto:frederic.roussel@cgt-kyndryl.fr), [jean-pierre.ukotic@cgt-kyndryl.fr](mailto:jean-pierre.ukotic@cgt-kyndryl.fr), [laurence.Vignal@cgt-kyndryl.fr](mailto:laurence.Vignal@cgt-kyndryl.fr), [mustapha.amrouche@kyndryl.fr](mailto:mustapha.amrouche@kyndryl.fr)

## Analyses et propositions de la CGT Kyndryl

Kyndryl étant devenue une société « indépendante » au 4 novembre 2021, il est impératif d'avoir une stratégie pour se différencier de l'image historique de l'entité GTS IS avec de nouvelles approches aussi bien du marché historique de l'entité que de nouveaux marchés que n'a jamais abordé IBM. Dans un tract précédent nous avons revendiqué des centres d'expertise et d'excellence et surtout des embauches pour assurer une croissance interne forte. Pour que celle-ci soit pérenne il faut les conjuguer avec des prestations / solutions qui répondent au mieux aux besoins des clients.

Aujourd'hui nous considérons que Kyndryl n'a pas les moyens par elle-même de pouvoir devenir aussi généraliste que ne l'était IBM, ce qui impose d'avoir une démarche différente et pragmatique.

Nous ne devons pas nous concentrer que sur les métiers "techniques". Nous avons également besoin de compétences métiers (celles des services généraux d'une entreprise) pour pouvoir nous adresser directement aux autres directions et non à la seule direction informatique.

Par exemple les directions marketing ont souvent fait entrer des éditeurs comme Salesforce par la fenêtre au nez et à la barbe des directions informatiques qui ont été contournées avec la bénédiction des directions générales. De même les connaissances sectorielles (assurances, banques, industries, transports...) permettent, par exemple, de comprendre les contraintes logistiques d'une fonderie automobile ou d'un hypermarché et d'y répondre avec une solution adaptée. C'est typiquement là où IBM était en échec avec des coopérations difficiles entre consulting et services d'infogérance car en concurrence sur les résultats. Nous devons profiter des erreurs d'IBM pour les éviter chez Kyndryl, quitte à travailler en partenariat étroit avec des sociétés uniquement de consulting / prestations métiers informatique et à investir ensemble dans des Groupements d'Intérêts Economiques ou à défaut des joint ventures en y intégrant les clients pour se doter de nouvelles offres et grandir ensemble. Un partenariat signifie être dépendant des autres mais il en va de même pour les nouveaux partenaires. C'est parce qu'IBM a toujours préféré acheter ou développer ses propres solutions plutôt que de répondre au mieux aux besoins de ses clients que la société a perdu des clients et la confiance de certains de ses partenaires.



Contact général CGT Kyndryl: [contact@cgt-kyndryl.fr](mailto:contact@cgt-kyndryl.fr)

Vos représentants CGT Kyndryl: [alain.lentini@cgt-kyndryl.fr](mailto:alain.lentini@cgt-kyndryl.fr), [frederic.roussel@cgt-kyndryl.fr](mailto:frederic.roussel@cgt-kyndryl.fr), [jean-pierre.ukotic@cgt-kyndryl.fr](mailto:jean-pierre.ukotic@cgt-kyndryl.fr),  
[laurence.Vignal@cgt-kyndryl.fr](mailto:laurence.Vignal@cgt-kyndryl.fr), [mustapha.amrouche@kyndryl.fr](mailto:mustapha.amrouche@kyndryl.fr)