Foire aux questions nouvelle filiale

Questions	Réponses	Thématiques
AC - Est-ce que nous devrons abandonner les clients particuliers ou petits clients bénéficiaires et qui optimisent les plannings ?	C'est un des sujets d'échanges important avec les DT. Il n'est pas prévu d'abandonner les clients particuliers dès lors que les chantiers sont rentables, qu'ils s'inscrivent dans une optimisation du planning et que l'effort commercial pour ces chantiers est raisonnable. Les clients privés, y compris particuliers, sont aujourd'hui une part importante de notre activité ; s'en priver au 01 janvier 2022 amènerait une perte forte d'activité sans solution alternative. La filiale veillera à l'avenir, en continuité du travail fait par les DT jusqu'à présent, à ne retenir que les chantiers rentables, et positionnés au bon moment dans les plannings, aux endroits qui permettent une optimisation logistique. La filiale poursuivra son activité via 2 types de cibles : des offres vers les clients et/ou marchés plus importants (dès lors qu'ils sont eux aussi rentables) et des offres en direction de clients particuliers ciblées comme indiqué ci-dessus, l'objectif étant d'avoir un portefeuille clients diversifié sur nos implanbtations actuelles et futures pour être plus résilient en cas de perte d'un gros marché.	**Metier/ Arbre Conseil**
Est-ce que les pages jaunes seront toujours actives pour l'Arbre Conseil ? Aurons-nous un standard spécifique au niveau national ?	Cette question n'est pas tranchée à ce jour et les échanges avec les DT sont en cours et permettent de partager le bilan coût / opportunité de cet abonnement aux pages jaunes. Pour 2021, les abonnements courent. Pour 2022 les décisions seront prises à l'automne. La réflexion sur notre visibilité "internet" va au-delà des pages jaunes ; elle doit aujourd'hui explorer les réseaux sociaux et les nouveaux canaux d'information, même si les pages jaunes restent un canal important (toutes les générations n'allant pas sur les réseaux sociaux).	**Marketing, commercial**

Est-ce vrai que les travaux vont surtout être fait avec de la sous traitance et plus avec nos employés ?	La filiale a pour objectif de se positionner sur des prestations haut de gamme présentant de la technicité. A ce titre, elle veillera à maintenir ou développer le niveau de formation des salariés. Les prestations vendues dans ce cadre seront réalisées d'abord par les salariés de la filiale. En complément de cela, la filiale poursuivra les partenariats existants ou en développera d'autres pour nous permettre de faire face à des surcroits d'activités via cotraitance ou sous-traitance. Ces partenariats permettront également la sous-traitance d'activités simples à des prix que l'ONF aujourd'hui et la filiale demain ne pourraient garantir elle-même. Les orientations actuelles de l'ANET et SESSILE illustrent cette stratégie : orientation vers des travaux plus qualitatifs (gestion différenciée de la végétation, voir brève Intraforêt du 8/02 https://intraforet.onf.fr/dg/com/breves/IF0000048a84?session=1&position:int=4&une=1&pp=1), recrutement des salariés orienté prioritairement vers des chauffeurs d'engins et chefs d'équipe et développement des travaux manuels via nos partenaires (même si nous conserverons une capacité interne également).	**Stratégie, organisation et gouvernance**
Jusque quand courent les marchés ? Comment est-il prévu de se renouveler ?	Une analyse précise de chacun des marchés qui vont au-delà de 2021 est en cours avec le pilote juridique et les responsables commerciaux concernés. Les réponses aux appels d'offre en 2021 se poursuivent normalement et les marchés acquis seront basculés dans la filiale en 2022 après information des clients.	Stratégie, organisation et gouvernance
Les collaborateurs n'ayant pas forcément été intégrés dans les réflexions, et les premieres conclusions du projet ayant été mal digérées sur le terrain, comment avancer positivement pour la suite ?	Les collaborateurs vont être intégrés aux réflexions et des ateliers de co-construction vont s'organiser à partir de début mars, en complément des réunions de l'équipe projet nationale avec chaque DT, qui associent des compétences variées y compris opérationnelles. L'équipe de préfiguration met tout en œuvre pour communiquer largement et espère que la dynamique de construction pour le développement de la filiale sera partagée par les intéressés. La contribution du plus grand nombre au projet est la clef du succès.	Communication

Quelle est la durée que vous donnez à la filiale pour stabiliser ses résultats ?	L'année 2022 sera celle du démarrage de la filiale avec toute la mise en place de l'organisation de la production, du commercial en lien avec l'EPIC, etc. La rentabilié devra être présente de manière durable après cette phase de stabilisation qui s'étendra certainement sur les 2 premières années.	Finance et Juridique
Quelles étapes juridiques de création ?	La future filiale sera créée à partir de la société SESSILE SAS, filiale du Groupe ONF, choix fait en raison de la nécessité de bénéficier de la qualification 50001 pour la SNCF, en cours de finalisation par SESSILE - cette qualification étant attachée au N° RCS de la société. La première étape est donc la modification de la société SESSILE afin d'adopter une nouvelle dénomination et un objet social étendu pour prendre en compte les activités filialisées ; cela est prévu dans le courant du 2ème trimestre 2021. L'ONF EPIC transfèrera ensuite les activités filialisées à la société SESSILE par le mécanisme de l'Apport Partiel d'Actif : il s'agit d'une opération par laquelle une entité (l'ONF) apporte à une autre entité (la future filiale) les éléments d'actif (contrats clients, salariés, matériels, etc) et de passif (dettes, etc) concernés. A l'issue des opérations de transfert, la future filiale sera détenue à 100% par l'ONF.	Finance et Juridique
Pourrons nous avoir un site internet spécifique pour les ATB ?	La réalisation d'un site internet spécifique pour présenter les offres de la filiale dont les mobiliers bois fait partie des projets étudiés dans le chantier Marketing et commercial dans le but de faciliter l'accès par les clients à l'offre de l'ONF avec comme idée - à travailler - la possibilité de commander certaines références standard via Internet.	Marketing commercial

Quels sont les grands jalons du projet ?	Le dialogue social concernant la mise en place de la filiale a démarré le 21/01 et se poursuivra tout le long de l'année pour défnir les conditions sociales de la filiale. L'objectif est que l'essentiel des conditions ait été précisé autant que possible pour la mi-année, de manière à permettre aux personnels d'avoir une bonne visibilité. Le travail avec chaque DT et la DG se poursuit ; 2 temps d'échanges bilatéraux vont avoir lieur avec chaque DT : sur février puis sur avril et début mai. A cette issue, l'organisation de la future filiale devrait être connue. L'objectif est d'informer les personnels à ce moment là de leur perspective d'intégration ou pas dans la filiale. Depuis le 22 février, la cellule d'accompagnement est disponible pour recevoir en entretien individuel les personnels qui en feraient la demande de manière à répondre à leurs questions en lien avec le projet de filialisation.	Stratégie, organisation et gouvernance
Pourquoi n'y a-t-il que des cols blancs dans l'équipe de préfiguration ?	L'équipe de préfiguration nationale comporte effectivement surtout des personnels exerçant des acticvités nationales sur les sujets où leur expertise est nécessaire. Les pilotes métiers de l'équipe sont néanmoins au quotidien auprès des équipes sur les sujets concrets de production : Frédéric Malbrunot (pilote maîtrise de la végétation) comme Directeur d'ANET et SESSILE, David Chevet comme pilote du réseau Arbre Conseil, Loïc L-Haridon (pilote mobiliers bois) comme RUP au sein l'AETX de la DT COA pilotant entre autres l'atelier de Bretagne. L'équipe nationale travaille par ailleurs avec des équipes en DT qui se sont entourées - outre les personels de direction - de collègues opérationnels, tant à la production directe qu'au soutien à cette production. Enfin, les réunions avec les réseaux (Arbre-Conseil notamment) et les groupes de travail à venir permettront d'associer des collègues opérationnels.	Stratégie et gouvernance

Qui répond aux questions des collaborateurs ? Com interne ? DG ou DT ?	Pour les questions collectives, la boîte mail spécifique questions.filialisation-onf@onf.fr a été mise en place. Les réponses sont publiées via la FAQ sur Intraforêt. Pour les questions individuelles, les managers et/ou la cellule d'accompagnement peuvent répondre aux interrogations que chacun se pose.	Communication
Qui porte la réorganisation sur le terrain ? (Donner du sens, faire passer des messages, passer à la phase opérationnelle de transfert)	Ce sont les équipes managériales actuelles (sur la base des échanges réguliers avec l'équipe projet nationale) jusqu'à la mise en place de la structuration (1er semestre) et avec un relais progressif de la future équipe managériale courant du second semestre. Les équipes managériales actuelles gardent bien-sûr leurs prérogatives vis-à-vis des personnels concernés jusqu'à fin 2021.	Stratégie et gouvernance
La reprise des données 2021 à prévoir dans le futur ERP concerne bien les données de production, le CRM et également les devis ?	La reprise des données fait partie intégrante du chantier Système d'information (SI). Ces données seront disponibles d'une façon ou d'une autre. Des ateliers permettront de définir celles à intégrer dans les nouveaux outils et celles qui devront être conservées en archives.	Système d'information