



THALES SERVICES S.A.S **DIRECTION BU SIT**

MISSION ET ORGANISATION

TS/BU SIT

THALES GROUP INTERNAL

Réf.: 83320109-GOV-CIS-FR-001

Ce document ne peut être reproduit, modifié, adapté, publié, traduit, d'une quelconque façon, en tout ou partie, ni divulgué à un tiers sans l'accord préalable et écrit de Thales
©THALES 2018 - Tous droits réservés

TABLE DES MATIERES

1.	PRESENTATION DU DOCUMENT.....	3
1.1	Objet.....	3
1.2	Documents applicables	3
1.3	Acronymes	3
2.	MISSION ET ORGANISATION DE LA BU SIT	5
2.1	Mission et Responsabilités	5
2.2	Organigramme	6
3.	ORGANISATION DE LA BU SIT	7
3.1	Directeur BU.....	8
3.2	Pôles Offre et Projets	8
3.3	Direction Avant-Vente.....	9
3.4	Direction Commerciale	9
3.5	Direction Financière	10
3.6	Ressources Humaines	10
3.7	Direction Technique et Conseil.....	10
3.8	Direction des Opérations et Efficience Projet	12
3.8.1	Opérations et Efficience Projet	12
3.8.2	Qualité et relation Client	12
3.9	Responsable de la Transformation BU	13
4.	GOUVERNANCE	14
4.1	Comité de Direction.....	14
4.2	Revues d'activité de Pôle.....	14
4.3	Revue d'activité Commerciale	14
4.4	Revues de Projets	14
4.5	Revues de validation des offres (Gates 0, 1, 2, 3).....	15

1. PRESENTATION DU DOCUMENT

1.1 OBJET

Le présent document décrit la mission et l'organisation de la Business Unit **SIT**.

Il détaille notamment :

- Les activités de la Business Unit (BU),
- L'organigramme de la BU,
- Les missions et responsabilités de chaque élément organisationnel de la BU.

1.2 DOCUMENTS APPLICABLES

Les documents applicables sont les suivants :

- Document [1] : Note Organisation - Thales Services (83320005-GOV-CIS)
- Document [2] : Organisation Générale du Groupe (87206430-GOV-GRP)
- Document [3] : Principes de fonctionnement du Groupe (87206431-GOV-GRP)
- Document [4] : Note Organisation - Activité Mondiale Systèmes d'Information et de Communication Sécurisés (SIX) (87206426-GOV-GRP)
- Document [5] : Règles Principales pour la Supervision des Projets (MRPS) (87206413-GOV-GRP)
- Document [6] : Approbation et signature des offres, contrats et accords – Thales Services (83320001-GOV-CIS)
- Document [7] : Mission & Organisation - Direction Technique - Thales Services (83320010-GOV-CIS)
- Document [8] : Mission & Organisation - Direction des Ressources Humaines - Thales Services (83320015-GOV-CIS)
- Document [9] : Mission & Organisation - Direction Commerciale - Thales Services (83320032-GOV-CIS)
- Document [10] : Mission & Organisation - Direction Juridique & Contrats - Thales Services (83320040-GOV-CIS)
- Document [11] : Instruction de gouvernance Organisation et modes de fonctionnement de TS (83320122-GOV-CIS)
- Document [12] : Instruction d'ajustement pour la gestion de projets TS (83330125-PRJ-CIS)
- Document [13] : Note Organisation Direction Qualité et Relation Client TS (83320007-GOV-CIS)
- Document [14] : Compléments à l'instruction sur les principes d'organisation et modes de fonctionnement de TS (83320123-GOV-CIS)

1.3 ACRONYMES

- **BID** : idem RAO, Réponse à Appel d'Off
- **BL** : Business Line
- **BM** : Business Model
- **BU** : Business Unit
- **CAC** : Commissaires Aux Comptes
- **CDE** : Contrôle Des Exportations
- **CGR** : Contrôleur de Gestion BU

THALES

- **CIC** : Systèmes d'Information Critiques et Cybersécurité
- **CODIR** : Comité de Direction
- **DAVV** : Directeur Avant-Vente
- **DC** : Direction/Directeur Commercial
- **DG** : Directeur Général
- **DGD** : Directeur Général Délégué
- **DIJ** : Direction des Interceptions Judiciaires
- **DIL** : Direction de l'ingénierie Logiciel
- **DIO** : Direction de l'Ingénierie IT Outsourcing
- **DJC** : Direction/Directeur Juridique & Contrats
- **DOP** : Direction/Directeur des Opérations BU
- **DPO** : Directeur Pôle BU
- **DQRC** : Direction Qualité et Relation Client
- **DBU** : Direction/Directeur de Business Unit
- **DCBU** : Direction Commerciale BU
- **DRH** : Direction/Directeur des Ressources Humaines
- **DTC** : Direction/Directeur Technique et Conseil
- **DTBU** : Direction/Directeur Technique BU
- **GBU** : Global Business Unit (Activité Mondiale)
- **GTS** : Ground Transportation Systems
- **KAM** : Key Account Manager
- **LMN** : Leader de Marchés Nationaux
- **MYB** : Multi Year Budget
- **PM** : Project Manager (Responsable de Projet) et/ou Program Manager
- **RAO** : idem BID, Réponse à Appel d'Offres
- **RPO** : Responsable Pôle
- **RQ** : Responsable Qualité
- **RRH** : Responsable Ressources Humaines
- **SIX** : Systèmes d'Information et de Communications Sécurisées
- **TSGF** : Thales SIX GTS France
- **TS** : Thales Services SAS

2. MISSION ET ORGANISATION DE LA BU SIT

2.1 MISSION ET RESPONSABILITES

La mission et les responsabilités de la BU SIT découlent directement de la mission et des responsabilités confiées à TS (document [1]).

La BU porte l'axe business de la société pour tous les projets et toutes les prestations lancés et menés par la DSI du Groupe et les différentes DSI des GBU et entités du Groupe Thales, dont celle de TAS ; et ceci pour toutes les offres proposées par Thales Services.

A ce titre, la BU est en charge, au périmètre défini ci-dessus, de la prospection commerciale (en lien avec la Direction Commerciale de TS voire la GBU SIX lorsque cela est pertinent), du processus de capture des offres et de l'exécution des contrats à la satisfaction des Clients et dans le respect des engagements pris.

La BU est en charge de développer et commercialiser l'ensemble des six « Business Models » de TS : l'Ingénierie de Compétences, les Systèmes complexes, les forfaits sur spécifications techniques (« Software Design & Build »), la maintenance logicielle (« Software Maintenance »), l'« Hybrid Outsourcing », et le Conseil. Elle assume la responsabilité de toutes les offres et projets dans son compte de résultat, y compris en ce qui concerne la complétude des livrables.

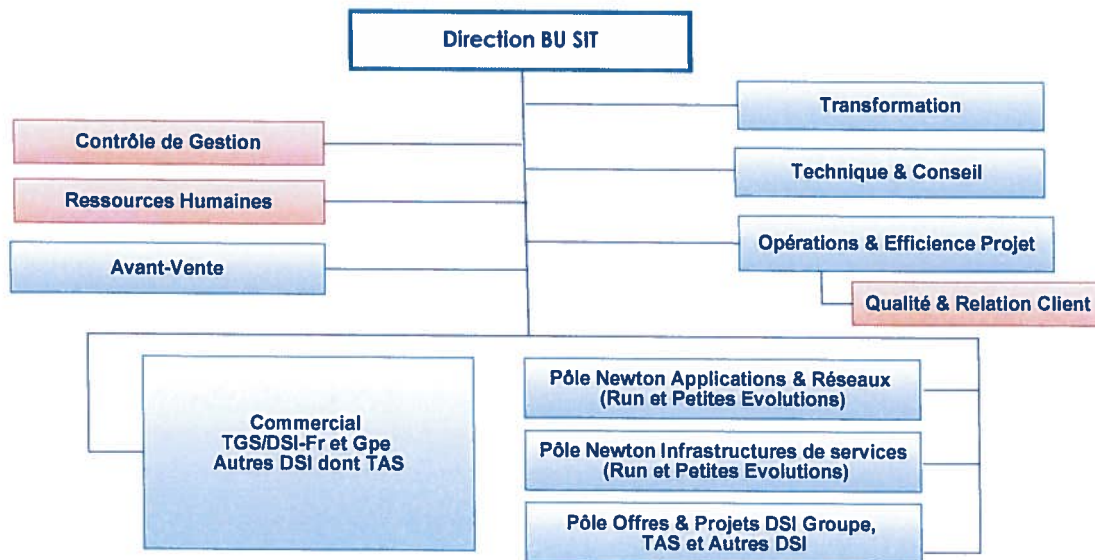
La BU est le seul axe de consolidation du business en dessous du niveau de la Société.

La BU, sur son périmètre, exerce les responsabilités suivantes :

- Management et tenue de ses objectifs financiers (P&L) ainsi que l'élaboration des éléments du plan à moyen terme (MYB) pour ce qui concerne son périmètre,
- Elaboration des Offres et conduite des Projets ainsi que la supervision associée (conformément aux règles de délégation de la GBU SIX et de TS),
- Conduite des actions commerciales.

La BU SIT est rattachée à la Direction Générale de TS.

2.2 ORGANIGRAMME



3. ORGANISATION DE LA BU SIT

Placée sous l'autorité du Directeur de BU (DBU), la BU dispose :

- D'une Direction Technique et Conseil (DTBU) spécialisée dans les métiers des clients de la BU et responsable de l'activité Conseil,
- D'une Direction Commerciale BU qui regroupe l'ensemble des forces commerciales de la BU par Client,
- De pôles Offres et Projets BU, chacun des pôles étant dédiés à un secteur ou périmètre d'activités,
- D'un Responsable de la Transformation BU,
- D'une Direction Avant-Vente qui regroupe les équipes en charge des Offres pour la BU,
- D'un Responsable du Contrôle de Gestion BU (CGBU),
- D'un Responsable des Ressources Humaines BU (RRHBU),
- D'un référent Direction Juridique et Contrats (RDJC),
- D'une Direction des Opérations et de l'Efficienc e Projet BU (DOPBU), à laquelle est rattaché opérationnellement un Responsable Qualité et Relation Client BU (RQBU).

Nota : Les représentants des directions fonctionnelles (CGBU, RRHBU, RQBU) rapportent aux responsables respectifs de leur fonction au niveau TS ainsi qu'au niveau BU.

De façon symétrique, le DOPBU rapporte au niveau BU et également au Directeur des Opérations (DOP) de TS.

Pour ses besoins de communication interne / externe, la BU s'appuie sur la Direction de la Communication Interne de TS ainsi que sur la Direction de la Communication de la BL CIC.

Pour ses besoins juridiques et contractuels :

- Assistance juridique et contractuelle tant en phase offre qu'en phase projet,
- Assistance juridique à la mise en place de partenariats et de coopérations,
- Respect des législations françaises et étrangères relatives au Contrôle Des Exportations (CDE),
- Conformité au plan juridique des opérations et activités de la Société,

la BU s'appuie sur la Direction Juridique et Contrats (DJC) de TS via le référent DJC nommé pour la BU.

3.1 DIRECTEUR BU

Le Directeur BU (DBU) exerce les responsabilités suivantes au niveau de la Société :

- La préparation des éléments moyens termes (MYB) et exécution du budget décliné dans sa BU à partir du budget TS,
- La conduite des actions commerciales ainsi que l'application du processus de capture des offres, en lien avec la Direction Commerciale de Thales Services,
- L'exécution des contrats visant à la satisfaction des clients et dans le respect des engagements pris,
- La définition et conduite du plan de performance de la BU. L'ensemble des entités de la BU contribue à la définition et à l'exécution de ce plan de performance. Il délègue le pilotage au DOPBU.

Le DBU est rattaché à la Direction Générale de TS.

3.2 POLES OFFRE ET PROJETS

3 pôles Offres et Projets sont mis en place dans la BU :

- Le Pôle « Newton Applications et Réseaux »,
- Le Pôle « Newton Infrastructures de Services »,
- Le Pôle « DSI Groupe, TAS et autres DSI ».

Le Pôle « Newton Applications et Réseaux » adresse l'ensemble des projets sur le périmètre du contrat Newton en ce qui concerne les Familles de Services sur les périmètres Applications et Réseaux. Tous les petits projets, dits Petites Evolutions, pour les Familles de services applications et Réseaux font partie du périmètre du Pôle. De façon générale, ces projets sont unitairement d'un montant inférieur à 50 K€.

Le Pôle « Newton Infrastructures de Services » adresse l'ensemble des projets sur le périmètre du contrat Newton en ce qui concerne les Familles de Services sur les périmètres des infrastructures. Tous les petits projets, dits Petites Evolutions, pour les Familles de services Infrastructure font partie du périmètre du Pôle. De façon générale, ces projets sont unitairement d'un montant inférieur à 50 K€.

Le Pôle « DSI Groupe, TAS et autres DSI » adresse l'ensemble des projets pour les périmètres suivants :

- Tous les projets et activités pour les clients TAS et autres DSI du Groupe,
- Tous les projets d'infrastructure et les autres activités pour la DSI du Groupe, pour ceux ne faisant pas partie des 2 pôles Newton.

Leurs principales missions sont les suivantes :

- Auprès de la direction Avant-Vente, en validant les engagements (coûts, planning, risques, ...) pris dans les offres,
- De conduire les Projets de leur périmètre à la satisfaction de leurs clients et dans le respect des engagements pris et des processus,
- De contribuer au retour d'expérience et à la veille (métier ou sectorielle) à partir des données de leur périmètre,

- De gérer la performance économique de l'ensemble de leur activité et fournir les données prévisionnelles, tant dans le cadre de l'exécution du budget que dans le cadre de l'élaboration du MYB,
- De développer le potentiel des équipes constituant chaque Pôle,
- De contribuer à la définition et à l'exécution du plan de performance.

Chaque pôle est sous la responsabilité d'un Responsable ou d'un Directeur de Pôle (RPO/DPO) rapportant au DBU.

Pour mener à bien leurs missions, les pôles travaillent en étroite collaboration avec la Direction Commerciale de leur secteur de marché au sein de la BU, avec la Direction Technique & Conseil et avec la Direction des Opérations et de la Performance.

3.3 DIRECTION AVANT-VENTE

La Direction Avant-Vente:

- Coordonne l'ensemble des activités avant-vente de la BU et suit le budget RAO,
- Elabore les offres lors des consultations et garantit leurs pertinences et leurs compétitivités, en s'appuyant sur les pôles projets et les Directions de l'Ingénierie concernées,
- S'assure du respect des processus et apporte le support requis aux équipes des Pôles dans les actions avant-ventes et les RAO,
- Garantit la cohérence des offres émises par la BU avec la stratégie en matière de développement et de politique d'offre,
- Contribue à la constitution d'actifs avant-vente et au retour d'expérience des activités avant-ventes tant pour la BU qu'au plan national,
- Tient à jour le suivi des offres de la BU.

Pour mener à bien ses missions, la Direction Avant-Vente (DAVV) travaille en étroite collaboration avec la Direction Commerciale (DCBU) par Client et avec les Pôles.

Le Directeur Avant-Vente est rattaché au DBU.

3.4 DIRECTION COMMERCIALE

La Direction Commerciale BU (DCBU), organisée par Client, commercialise l'ensemble de l'offre TS, pour les six « Business Models » définis, pour le périmètre de la BU SIT.

La DCBU définit la stratégie commerciale de ses Clients en cohérence avec les stratégies de TS et de la BU.

La DCBU contribue à l'approche nationale des comptes et marchés au travers, entre autre, de ses attributions en matière de Key Account Manager (KAM) et Leader de Marchés Nationaux (LMN).

La DCBU est en charge des responsabilités suivantes :

- Développer l'activité nationale sur l'ensemble de ses marchés via notamment la conduite des actions de marketing opérationnel, de commerce et de vente (prises de commande), en collaboration avec les autres BU si besoin, dans le respect des cibles et priorités définies par TS,
- Collecter et structurer les informations marketing Clients et Marchés,

- Exécuter le budget de la BU et élaborer les prévisions commerciales (SITCOM).

La DCBU est pilotée par un Directeur/Responsable Commercial, rattaché au DBU.

Le Directeur Commercial BU reporte hiérarchiquement au DBU (gestion commerciale des comptes, ouverture de nouveaux comptes identifiés, capture de nouveaux projets, pilotage des ressources commerciales).

Il interagit avec le DC TS pour assurer la cohérence des actions de la BU avec la stratégie commerciale de la société et contribuer à la consolidation de la situation commerciale au niveau société (Sitcom, Forecast).

3.5 DIRECTION FINANCIERE

Le Contrôleur de Gestion BU (CGBU) représente la Direction Financière au sein de la BU. Son rôle est d'apporter localement la compétence financière :

- Contribution à l'élaboration du budget (SBP, MYB) de la BU sur la base de l'historique des coûts et des hypothèses de volume prévisionnel,
- Elaboration du compte de résultat BU mensualisé et prévisionnel,
- Interface privilégiée des CAC pour les revues annuelles,
- Support financier pour les opérationnels (intégrité des PPS, amortissements, ...),
- Gestion de l'équipe Finance.

Le CGBU reporte opérationnellement au DBU pour les aspects spécifiques à la BU. Il est rattaché hiérarchiquement au Directeur Financier.

3.6 RESSOURCES HUMAINES

Le Responsable Ressources Humaines BU (RRHBU), outre l'ensemble des missions propres au rôle de responsable ressources humaines pour les effectifs rattachés à la BU, coordonne le déploiement des actions RH et consolide les informations émanant des pôles de la BU et des Directions commerciales de la BU en vue de construire une photo globale et en rend compte au Directeur de BU.

Le RRHBU reporte opérationnellement au DBU. Il est rattaché hiérarchiquement au Directeur des Ressources Humaines (DRH) de TS.

3.7 DIRECTION TECHNIQUE ET CONSEIL

La Direction Technique et Conseil œuvre selon deux axes. Elle est pilotée par un DTBU.

Le DTBU est rattaché hiérarchiquement au DBU et est membre du comité technique de la DT TS.

Axe Direction Technique :

- Définition et conduite de la politique technique de la BU dans le respect de la politique technique de TS :
 - Veille de l'état de l'art afin d'orienter la politique technique,
 - Veille sur les besoins métiers des clients de la BU afin d'ajuster la politique technique,

- Conjointement avec la DT TS et la DOP TS, challenger la performance et la compétitivité des Assets TS,
- Conjointement avec la DT TS et la DOP TS, identifier les partenariats techniques afin d'assurer la compétitivité et la pérennité des solutions déployées dans la BU,
- Relations prospects et clients :
 - Défendre et promouvoir l'offre technique BU,
 - Apporter de la valeur, gagner la confiance,
 - Comprendre les enjeux, les difficultés et la complexité et y apporter des réponses,
 - Identifier et participer à la formalisation du catalogue d'offres BU,
- En phase d'avant-vente,
 - Soutien technique en faisant appel aux Directions de l'Ingénierie (DIL/DIO), et/ou de la DT TS en fonction des spécialités,
 - Implémenter le processus de Design Authority dans la BU dans le respect du niveau de délégation accordé et les règles applicables pour la Design Authority (DA) au sein de TS et de la BL CIC,
- Pour la réalisation des travaux techniques des projets,
 - Découpe en lots du travail technique,
 - Attribution des lots, selon les spécialités, à DIL, à DIO, à la DT TS avec l'aide des Directeurs de ces entités,
 - Suivi de l'avancement technique du projet, détection des dérives techniques et déclenchement d'actions préventives et correctives (revues de pairs, audits techniques etc.),
- Contribution au renforcement global de l'efficacité technique de la BU, par
 - L'apport des compétences système dans les métiers exercés par les clients de la BU,
 - La gestion des synergies techniques et notamment de la capitalisation.

Axe Direction Conseil :

- Contribuer au développement et à la notoriété de la BU auprès de son marché en incarnant littéralement sa dimension stratégique,
 - Nourrir la relation client et entretenir un lien constructif et étroit avec ses interlocuteurs. Accompagner et fidéliser les clients avec une prestation de conseil stratégique qui se présente sous forme d'écoute et de recommandations défendues auprès d'eux,
- Développer, renforcer et promouvoir l'offre conseil de TS auprès des prospects et clients de la BU,
- En collaboration avec la Direction Commerciale BU, élaborer les stratégies d'offres et plans de communication vers les clients et prospects de la BU,
- Identifier et animer un réseau de partenaires afin d'assurer la compétitivité et la pérennité des offres de Conseil dans la BU,
- En phase d'avant-vente :
 - Participer à la définition de la stratégie de réponse,
 - Coordonner l'écosystème Conseil dans TS,
 - Soutien des équipes en charge des propositions,
 - Contribuer à constituer l'équipe de consultants sur la mission,
 - Participer aux soutenances,

- En phase de delivery,
 - Superviser les missions en cours et s'assurer de la satisfaction client,
 - Participer aux comités stratégiques,
 - Gagner la confiance et développer.

3.8 DIRECTION DES OPERATIONS ET EFFICIENCE PROJET

3.8.1 OPÉRATIONS ET EFFICIENCE PROJET

Le Directeur des Opérations et Efficience Projet BU (DOPBU) exerce les fonctions de coordination du fonctionnement interne, avec les responsabilités suivantes :

- Suivi de l'exécution du budget avec le DBU et le CGBU, et consolidation des prévisions financières de la BU,
- Par délégation du DBU, supervision des projets de la BU, selon les règles MRPS (Document [5]) et leur déclinaison TS (document [12]), organisation des revues,
- Vérification de la bonne exécution des processus et apport du support requis pour le bon déroulement des opérations,
- Arbitrage des décisions de Make or Buy,
- Définition et suivi de l'avancement du Plan de Performance de la BU.

Par ailleurs, le DOPBU exerce des missions de :

- Resource management : consolidation du plan de charge direct BU, consolidation et communication des prévisions des charges des projets BU à destination de DIO, DIL, et de la DT TS,
- Contrôle Des Exportations (CDE), en liaison avec le Responsable CDE de la DJC.

De plus, il assure la coordination des fonctions support (Qualité, Achats, Système d'Information, Gestion des Sites et de la Sécurité) de TS au niveau de la BU. En particulier, concernant la Qualité, il gère les QAMs délégués, avec le support du RQBU, comme défini dans le document [13].

Le DOPBU est rattaché au DBU.

3.8.2 QUALITE ET RELATION CLIENT

L'équipe Qualité est placée sous la responsabilité d'un Responsable Qualité et Relation Client BU (RQBU). Sa mission, cf. document [13], est de :

- Déployer le système de référence de TS dans la BU,
- Réaliser le contrôle et l'assurance qualité sur les offres et les projets de la BU, ainsi que sur les fournisseurs, en s'appuyant sur les QAMs Référents qu'il gère directement ainsi que sur les QAMs Délégués gérés par la DOPBU,
- S'assurer de la mesure régulière du niveau de satisfaction des Clients et apporter support aux opérationnels pour son amélioration et le traitement des réclamations,
- Contribuer à améliorer la maturité de l'entité, grâce à l'apport d'un support méthodologique et d'actions de conduite du changement,
- Garantir la tenue du budget d'assurance qualité de la BU,



- Gérer hiérarchiquement et opérationnellement les QAMs Référents,
- Produire un reporting de l'assurance qualité dans la BU.

Le RQBU reporte opérationnellement au DOPBU. Il est rattaché hiérarchiquement au Directeur Qualité et de la Relation Client de TS.

3.9 RESPONSABLE DE LA TRANSFORMATION BU

Le Responsable de la transformation de la BU a pour mission d'accompagner l'ensemble de la BU à la mise en place effective des évolutions et de des changements liés à l'organisation de TS dans le cadre du projet TS2020.

4. GOUVERNANCE

4.1 COMITE DE DIRECTION

Le pilotage opérationnel de la BU est assuré par un Comité de Direction (CODIR) BU, qui se réunit deux fois par mois.

Le CODIR adresse les sujets portant sur l'activité de la BU : résultats et prévisions, plan stratégique BU, les offres, les ressources humaines, le plan de performance.

Le CODIR BU est composé de façon permanente du DBU, du DTBU, du DOPBU, des DCBU, et des DPOBU, du DAVV, du RRHBU et du RQBU.

Selon l'agenda, des représentants de DIL, de DIO, et de la DT TS sont invités au CODIR.

Ce CODIR fait l'objet d'un compte-rendu.

4.2 REVUES D'ACTIVITE DE POLE

Une revue de l'activité du business de chaque pôle est organisée une fois par mois.

Cette revue a pour objectif de faire le point sur les chiffres financiers du pôle en termes de prise de commande, chiffre d'affaire, marge commerciale et écarts sur affaires, situation du carnet de commande.

La revue est organisée par le DOPBU, avec la participation du DBU, du Directeur Commercial concerné, du CGBU et du DPO/RPO concerné.

Ces revues font l'objet d'un compte-rendu.

4.3 REVUE D'ACTIVITE COMMERCIALE

Une revue de l'activité commerciale est organisée une fois par mois.

Cette revue permet d'adresser la situation de la prise de commande et des perspectives vis-à-vis de l'objectif annuel.

Les offres ou avant-ventes catégorisées en must-win y sont systématiquement passées en revue avec l'avancement des actions.

Une revue du pipe commercial de la BU y est aussi effectuée.

Un état des actions de prospection commerciale est également réalisé.

La revue est organisée par le DBU, avec la participation des DCBU, du DAVV, du DTBU et des principaux responsables commerciaux concernés (KAM et LMN entre autres), du DOPBU.

Cette revue fait l'objet d'un compte-rendu.

4.4 REVUES DE PROJETS

Les projets de la BU font l'objet d'une revue périodique : Revue de Management d'Affaire (RMA) sous le contrôle du DOPBU (sur délégation du DBU), du CGBU et des DPO/RPO.

Cependant certains projets font l'objet d'une revue spécifique en présence du DBU et du DTBU, quand la criticité du projet le nécessite et selon les règles de délégation (document [12]).

Une revue dédiée à ces projets critiques est donc organisée une fois par mois, l'agenda avec les projets concernés par chaque revue est proposé par le DOPBU.

La liste de projets dits « critiques » pour la BU est maintenue par le DOPBU.

Des revues complémentaires sur des projets sont également organisées au niveau TS ou de la BL CIC selon le niveau de criticité, défini par la DOP de TS.

4.5 REVUES DE VALIDATION DES OFFRES (GATES 0, 1, 2, 3)

Conformément aux délégations applicables au sein de TS (document [6]), des créneaux hebdomadaires sont réservés pour organiser les Gates requises. Ces Gates impliquent les personnes qui ont délégation pour instruire et décider de la suite à donner à une opportunité ou une offre.

Les participants sont identifiés dans une note de délégations TS déclinée localement, si nécessaire.

Ces revues font l'objet d'un compte-rendu.

CONTROLE DE REVISION

Version	Date	Auteur	Modification
001	01/07/2020	Stéphane COCQ	Création - Nouvelle organisation Thales Services S.A.S du 01/07/20
005			
003			

APPROBATION

	Nom	Titre	Date	Signature
Responsable	Stéphane COCQ	Directeur BU SIT	01/07/2020	<i>Stéphane Cocq</i>
Validation	Elodie SEGUIN	Directrice Qualité et Relation Client	01/07/2020	Signature numérique de SEGUIN Elodie Date : 2020.09.21 10:43:33 +02 00'
Approbation	Joël DERRIEN	Directeur Général Délégué TS	01/07/2020	<i>Joël Derrien</i>

ATTENTION : Si ce document a été imprimé, contrôlez sa validité en consultant la dernière version en vigueur sur l'Intranet.

Toutes remarques et propositions d'évolution du contenu de ce document doivent être adressées à :

Thales Services S.A.S
Direction Qualité et Relation Client

TS/BU SIT

THALES GROUP INTERNAL

Réf.: 83320109-GOV-CIS-FR-001

Ce document ne peut être reproduit, modifié, adapté, publié, traduit, d'une quelconque façon, en tout ou partie, ni divulgué à un tiers sans l'accord préalable et écrit de Thales
©THALES 2018 - Tous droits réservés