



Du CSEC extraordinaire du 13 mai 2019

Avant de commencer à dérouler l'ordre du jour, la secrétaire a demandé au président du CSEC, Monsieur Patrice TIZON, une expertise suite à la réduction des effectifs sur le CC sur la GPEC et le PDV. Un expert sera nommé.

Point 1 : « Stratégie AF », « GPEC 2019-2021 », « Orientations de formation professionnelle 2019-2021 »

Le plan d'action pour améliorer la robustesse d'Air France sera principalement autour des axes suivants :

- Programme : Augmenter le taux de contact et simplifier la flotte
- Maintenance : continuer son développement
- Aéroports : Fluidifier les circuits
- Expérience Client : Améliorer la satisfaction client et nos performance opérationnelles
- Engagement environnemental

Expérience client :

Arrêt de Joon fin juin. HOP/AF : Tous les vols domestiques seront sous numéro AF.

Irrégularités d'exploitation : Un nouvel outil (OPR) sera mis en place pour améliorer la gestion des IRG.

NPS : il est à 26 depuis janvier ce qui est un très bon score (en 2018 il était à 12)

Amélioration de la performance opérationnelle et de la satisfaction client.

50 à 60% de la flotte AF sera équipée en fin d'année de connectivité (aujourd'hui c'est 29 appareils du LC et 11 du MC). Mutualisation de la flotte MC et CC afin de rationaliser l'utilisation, le modèle pour les achats futurs Les racks à bagages seront à terme plus grands pour répondre à la demande clients et surtout être en adéquation avec le produit bag proposé (1 bag cabine + accessoire). Ils seront changés à compter de 2020 (durée pour toute la flotte environ 2 ans)

Toutes les compagnies optent pour des racks plus volumineux (ex des Etats Unis cité !) les salons de Lyon, New-York, Washington, Orly, CDG jetée du K seront rénovés en 2019. Autre objectif : fluidifier le parcours client



Marché domestique :

Le TGV est notre principal concurrent. Les low-costs sont moins présentes en France qu'en Europe même s'ils restent une concurrence importante. La part de marché Air France en France est de 65%, LH/44%, BA/18%, IB/21%. La double concurrence sur le marché domestique (Low-cost et TGV) entraîne des difficultés financières avec un résultat à fin 2018 de -185 millions d'euros. Le plan d'action pour améliorer la robustesse d'Air France sera principalement autour des axes suivants :

Baisse de l'offre de 15% en SKO (siège kilomètre offert) d'ici fin 2021. La direction a confirmé sa volonté de garder une forte présence (slots) sur le CC mais pour se faire des mesures importantes doivent être prises. Le produit proposé sur le marché domestique devra être plus robuste, performant et efficace avec de meilleures infrastructures au sol. Croissance sur le long courrier avec un besoin d'embauche sur Paris, plus de 1000 CDI seront recrutés dans différents métiers. On se dirige vers plus de simplification et de digitalisation. Le NPS est en progression, des clients reviennent. La GPEC sur les 3 prochaines années (2019-2021) est dans la continuité de la dernière (2018-2020). En 2018 il y a eu 1500 embauches en CDI. La DGI et l'Informatique sont 2 secteurs en croissance et qui recrutent. **Le sureffectif est concentré sur le CC d'où le PDV.**

Divers :

La Direction n'a pas évoqué Transavia à ce stade (probablement en attente de l'accord avec les PNT).

Un partenariat avec la SNCF n'est pas exclu non plus.

AIRRAIL (on achète de la capacité à la SNCF) et TGVAIR (free flow : on paye les places consommées) perdurent : TGVAIR sur SXB et AIRRAIL sur BRU : ce produit de par son poids est maintenu.

Concernant HOP : prochain CE le 23 mai.

Opérations sol :

En piste, des sélections de RZA sont prévues, les ASA seront accompagnés pour devenir RZA. La sous-traitance sur ce périmètre se développera au fur et à mesure des départs de salariés. Il faudra s'assurer que la performance opérationnelle et le NPS soient au niveau d'AF.

Les métiers du service au client :

Progression de la digitalisation, les métiers évoluent pour répondre aux clients. Les activités BO restent aux salariés AF. Développement de l'outil MARCO. Le développement du télétravail continue, A ce jour, plus de 3000 télétravailleurs dans l'entreprise.

Chaque escale étant différente (taille, infrastructures, organisation etc.) l'organisation doit être locale.

Mobilité :

Les mobilités des métiers piste vers les métiers du pôle client seront accompagnées, 8 mobilités de la piste à MRS vers le passage, AMERI est un outil pour les salariés qui souhaitent changer de métiers.

Assessment AMDE et Cadres : mobilités selon opportunité dans le bassin d'emploi compléteront le dispositif PDV pour diminuer la masse salariale du CC.

La mobilité professionnelle sera rediscutée dans le cadre de l'ATGPEM mais volonté affirmée par la direction de la développer.

La DG AF a confirmé que les règles de mobilité devaient s'assouplir et qu'un travail sur le sujet est prévu.

Important : Les mobilités seront favorisées mais aucune ne sera contrainte.

Flotte sur le CC :

D'avantage d'Airbus sur les vols CDG (80 % de remplissage)

Développement des petits modules pour maintenir les fréquences.

Avions régionaux sur transversales et sortie des ATR.

Les PNC : 1500 postes à pourvoir, 400 déjà pourvus restent 1100 à recruter. Recrutement suite 900 départs à la retraite et croissance d'activité.

Point 2 : « Doc économique projet réduction des effectifs PS », « Projet réduction des effectifs PS – mesures d'accompagnement »

PDV sur le CC : 465 ETP dont 200 pour la piste

C'est un PDV autonome adossé à un PSE, voir aussi le Flash Actu (aucun départ contraint).

Les départs se feront entre le 31 octobre 2019 et le 31 mars 2020.

En fonction des résultats de la ligne TLNCDG, cette dernière sera maintenue ou pas. A partir de 2021, il n'y aura plus de poste AF à Toulon.

Coût/siège est de 17,8 euros avec une augmentation de 5,6%.

[Si l'objectif de 465 ETP est atteint dans le cadre du PDV = Baisse de la masse salariale de 33 millions d'euros](#)

Coût de la MOE et sous-traitance : 12 millions d'euros

Economie nette estimée à 21 millions d'euros/an

A fin 2020, avec la baisse des coûts internes et l'achat d'assistance, le coût au siège offert passerait à 16,6 euros/siège

Calcul Coût unitaire au siège offert :

- Siège offert net plus intéressant
- Coût unitaire brut est l'élément de référence (coût de production) utilisé par l'ensemble des opérateurs aériens.

Le dimensionnement d'une escale résulte de la répartition et du nombre de vols.

PDV :

3 Dispositifs :

- Départs volontaires en retraite
- Départs volontaires dans le cadre d'un projet professionnel
- Entrée en dispositif fin de carrière (DFC) : remplace l'ancien dispositif DTR (dispositif transition retraite), le salarié est dispensé d'activité.

[Coût du PDV brut/individu : 120 000 euros/salarié](#)

Coût d'investissement : 55 millions d'euros pour une économie de 30 millions d'euros amortie entre 2 et 3 ans. Après amortissement du PDV, c'est 21 millions /an de réduction de coûts escale.

Important :

[Si sous-souscription au PDV dans une escale : on reste avec le sur effectif mais aucun départ contraint.](#)

[Si sursouscription au PDV, c'est le comité de validation qui arbitrera.](#)

[Le Pilotage économique est le périmètre de solidarité avec « un pour un » \(un départ PDV au Pilotage Economique doit être remplacé par un salarié du CC\)](#)

[Si PDV non atteint, pas de départ contraint.](#)

[LA CORSE : DSP en cours, elle conditionnera la suite...](#)

Vos élus CFE-CGC