



L'ESSENTIEL DU CSE PILECO DE MARS 2025

Air France

A vos côtés, *Techniciens, Maîtrises, Cadres*



20 mars 2025

Les chiffres clés

Air France réalise une bonne performance sur l'année 2024, grâce notamment au dernier trimestre. Le coût unitaire est en hausse de 4% et la croissance du chiffre d'affaires de 5%.

Côté Marché France

L'année commence correctement : +2% de CA et +1% de part de marché. Le long courrier est à +3% et le court-courrier à +2%. Des promotions sur les Etats-Unis ont été lancées suite à la prévision des baisses d'engagements, compte tenu du contexte politique dans ce pays.

Côté DOM

Sur les DOM les engagements ne sont pas au beau fixe, on constate une forte baisse de l'index d'occupation.

Une visite de la Direction est prévue le 16 avril sur l'île de La Réunion pour rencontrer les équipes.

Nos questions

Nous rappelons à la direction qu'il convient d'éviter de positionner les clubs finances trimestriels ou tout autre événement impliquant des élus CSE sur des dates de sessions du CSE Pileco.

- Les commerciaux s'inquiètent quant à la **situation aux Etats-Unis** et nous demandons d'en être informés régulièrement lors des prochains CSE.
- Suite aux modifications de **la POV (Prime sur Objectifs de Ventes)**, la CFE-CGC demande une note de cadrage des événements VA en Salesforce pour les attachés commerciaux.

Réponse : Une note de cadrage sera adressée prochainement pour VA.

- Pour les attachés commerciaux **VE** nous demandons également des précisions sur le **nombre de visites à effectuer** : selon la moyenne des différentes segmentations ou selon la segmentation du portefeuille ?

Ces précisions sont importantes car si le nombre d'événements clients n'est pas atteint il n'y aura pas de déclenchement de la POV.

Réponse : c'est bien la typologie et la segmentation du portefeuille qui seront prises en compte (résultats après « moulinette »).

- La CFE-CGC demande si une **proratation de cette prime (et des objectifs)** est possible en cas d'arrêts maladies ou de prise de congés PFA.

Réponse : La proratisation est déjà effective pour les arrêts maladies. La Direction prend le point pour les congés PFA.

- On attend des commerciaux VA qu'ils fassent **moins de servicing**. Pour autant, ils sont **très sollicités** par les agences de voyages **car les réponses de Bluelink** à leurs demandes sont fréquemment **peu pertinentes, voire incohérentes** et avec des verbatim parfois incompréhensibles.

Réponse : La Direction demande des exemples précis afin que des corrections soient apportées au traitement par Bluelink

CFE-CGC Air France

Roissypôle Le Dôme - 6, rue de La Haye - 93290 Tremblay-en-France
(+33)1.41.56.04.70 - dome.cfecgcaf@gmail.com - www.cfecgcaf.org



- La présentation du projet **MOON** est très attendue par la CFE-CGC et surtout les **éclairages sur la phase de transition, la déclinaison de MOON dans les différentes entités** (ex FOOD pour la Finance) et les **impacts attendus sur le plan social**.

Réponse : un point MOON sera fait lors d'une prochaine session de CSE.

- Le projet **GBS a généré de grandes inquiétudes** au sein des commerciaux et plus particulièrement des **AV** suite à une présentation anxiogène. La CFE-CGC **demande qu'une présentation plus précise du projet soit faite avec ses impacts sur l'emploi**.

Réponse : La Direction prend note et propose de faire prochainement une nouvelle présentation détaillée, avec les impacts sur l'emploi, auprès des populations concernées.

Marché France & Customer Service

Information et consultation sur la nouvelle organisation du Commercial

- **Le contexte du projet**

L'évolution de la Direction Commerciale a pour objectif de simplifier l'organisation du Commercial, tout en réduisant le nombre de personnes reportant au Directeur Commercial et en regroupant les alliances AF et KL sous un seul département AFKL.

- **Les enjeux du projet et impacts sur l'emploi**

La nouvelle organisation ne génère pas de baisse d'effectifs et les fonctions restent inchangées. Les **3 Départements** qui rapportaient directement au Directeur Commercial référeront maintenant à un SVP (Senior Vice President). Ce sont les Sales Planning, New Offer Management et la Communication. Un département Holidays est créé générant la création de 3 à 4 postes Air France.

Notre opinion

Ce projet nous paraît abouti, sans suppression de postes, il a été validé par les instances KLM et il est passé à plusieurs reprises en commission.

Information et consultation sur le projet d'évolution de l'organisation des Ventes Agences

- **Le contexte du projet**

L'environnement a fortement évolué. Les comportements de nos clients, de nos partenaires et de la concurrence changent et l'offre est plus complexe.

- **Les enjeux du projet et impacts sur l'emploi**

La création de 6 postes de chargés d'affaires Ventes Agences entraîne une diminution du besoin d'attachés commerciaux. 3 postes de CVR et 8 postes d'attachés commerciaux sont supprimés.

Les résultats attendus sont l'amélioration de l'efficacité commerciale. Le bénéfice principal pour les salariés est une montée en compétence au travers d'un passage cadre.

Notre opinion

La CFE-CGC se félicite de la **création de 6 postes de chargés d'affaires VA** mais aimerait avoir une **définition plus précise de leurs tâches par rapport à celles des commerciaux**.

Il subsiste des questions importantes concernant la composition des portefeuilles des attachés commerciaux VA, notamment en région. **La CFE-CGC restera vigilante sur la pérennité de l'emploi en région comme à Paris**. Nous aurions **souhaité une réorganisation plus globale VA et VE** afin d'éviter la succession de projets par secteur qui ne permet pas de vision d'ensemble et de réorganisations durables et stables. Il nous semble également **important d'impliquer les salariés dans ces projets** afin de leur permettre de se projeter et de mieux vivre les bouleversements récurrents. Enfin, nous nous interrogeons sur la précipitation avec laquelle cette organisation est lancée.

Réponse : Le nombre de postes est une version cible réalisée au fil de l'eau. **Un REX sera réalisé en fin d'année. Les portefeuilles des attachés commerciaux VA subiront peu de changements en province pour l'année 2025.** Les IATA ne seront attribués qu'à un portefeuille, il n'y aura donc pas de modification au niveau de la POV. **Les process du servicing et de l'empowerment du Support TEAM doivent être revus** pour diminuer la charge que représente le servicing sur les portefeuilles des attachés commerciaux au détriment d'autres actions.

Escales Internationales

Information préalable sur l'évolution de l'organisation de la Direction des Escales Internationales

- **Le contexte du projet**

Actuellement il y a 220 escales avec 1 400 salariés. Un ajustement sera fait sur les périmètres des différents départements pour la recherche d'une plus grande efficacité dans les modes de fonctionnement et de prises de décisions. Il faut redéfinir clairement les rôles et responsabilités de chacun.

- **Les enjeux du projet et impacts sur l'emploi**

La nouvelle organisation ne génère pas de baisse d'effectif au global du département. En revanche, le poste d'Out station Area Manager CILA est supprimé.

Notre opinion

Ce projet suscite beaucoup d'interrogations quant au rattachement des DOM qui varie au fil des réorganisations.

La CFE-CGC rappelle qu'il y a des **améliorations à apporter en termes de ressources humaines** dans certaines de nos escales d'expatriation. Certains salariés nous alertant sur le mauvais traitement dont ils sont victimes.

DOM

Information et consultation sur le projet d'adaptation des grilles horaires du service Pôle Avion de l'escale de Cayenne – Programme ETE 2025

- **Le contexte du projet**

Grilles actuelles non adaptées au besoin de l'activité

- **Les enjeux du projet et impacts sur l'emploi**

Personnels concernés : 7 ATAs, 4 ROPs, 4 Agents K (+1 agent K grille individuelle)

Le projet consiste à construire des grilles répondant à l'équilibre entre le besoin de l'activité et les souhaits des salariés. La grille est réalisée en co-construction avec les salariés.

Notre opinion

Nous ne pouvons nous opposer à la mise en place de ces grilles étant donné que les salariés ont été consultés et y sont favorables.

Information et consultation sur le projet d'adaptation des grilles horaires des services Pôle Avion et Pôle Client de l'escale de la Réunion – Programme ETE 2025

- **Le contexte du projet**

La couverture de week-end n'est pas optimisée. Le pôle client rencontre une forte activité. Les vacances sont longues et la régulation est également importante.

- **Les enjeux du projet et impacts sur l'emploi**

Une recherche sur l'amélioration de la QVT est recherchée par une durée des vacances inférieure ou égale à 09h00 d'amplitude (tous services), par la minimisation des repos isolés, par le rajout d'un Week-End 4 jours OFF au pôle clients.

Notre opinion

Nous ne pouvons nous opposer à la mise en place de ces grilles étant donné que les salariés ont été consultés et sont favorables à ces nouvelles grilles.

Les informations du bureau du CSE

Le CLASC de Nice sera géré à distance par MRS. Création d'un **site internet propre pour la Corse**.

Le **chèque lecture (ou équivalent) est en cours d'élaboration** et devrait voir le jour prochainement. Quant au Pass Voyages, il n'est pas d'actualité, l'activité étant déléguée au CSEC.

Notre opinion

La CFE-CGC regrette la non mise en place du Pass Voyages mais se félicite de la mise en place prochaine du « chèque lecture ».

Vos élus CFE-CGC du PILECO

CFE-CGC Air France
Roissy-CDG Le Dôme - 6, rue de La Haye - 93290 Tremblay-en-France
(+33)1.41.56.04.70 - dome.cfecgcaf@gmail.com - www.cfecgcaf.org



CFE-CGC Pilotage Economique : cfecgc.pileco@gmail.com

<https://cfecgcaf.org/entite/pilotage-economique/>

