



23 octobre 2024

A vos côtés, *Techniciens, Maîtrises, Cadres*

***** CSE OCTOBRE *****

Henri Hourcade, DG Marché France et Frédéric Foch, DRH Marché France et DOM ont présenté hier en CSE le **projet d'adaptation de l'organisation du marché France** dont le point essentiel est la suppression des postes de Directeurs des Ventes.

La CFE-CGC, opposée à ce projet, est longuement intervenue pour défendre les régions et les postes de Directeurs des Ventes. Nous avons voté CONTRE.

Notre intervention

« **Pourquoi ne pas afficher plus de transparence et nous dire que l'objectif de cette réorganisation est financier ? L'argumentaire que vous avez développé n'est absolument pas convaincant. Il faut assumer vos décisions et nous avons besoin d'un langage de vérité pas d'une lénifiante langue de bois. On voit bien la finalité du projet, ne faites pas insulte à l'intelligence des salariés.**

Vous parlez de « capitaliser sur notre présence commerciale sur le territoire » mais vos actes contredisent vos paroles. Depuis plusieurs mois, les **annonces négatives** se succèdent pour les régions avec les **fermetures de lignes, le retrait d'AF de l'aéroport de SXB, l'abandon des Navettes au profit de TO et maintenant la suppression du poste de DV.**

Vous parlez de simplification et de nouvelles synergies mais l'organisation que voulez mettre en place ne fait que **complexifier** l'existante. Aujourd'hui **le DV** est intégré à sa région, en connaît les clients et les institutionnels et a instauré une relation de confiance avec eux comme avec son équipe. Avec sa connaissance du terrain, le DV est aussi une interface efficace entre les services parisiens et les régions, notamment le RM et le programme. **Qui jouera ce rôle demain ?** Comment voulez-vous qu'une personne basée à Paris avec un territoire qui couvre de Paris à Perpignan en passant par BES soit proche des régions et en connaisse les marchés ? Quelle sera l'autonomie de ces responsables ? Comment vont-ils faire pour gérer seuls plusieurs régions qui plus est à distance ? Vous évoquez également les **tâches transverses qui seront transférées. Lesquelles et vers qui ?**

Vous videz progressivement de leur substantifique moelle les postes d'attachés commerciaux. Pour VA en faisant suivre à distance les plateaux des réseaux et en privant les attachés des régions de leur rôle d'account team et pour VE, depuis plusieurs mois leur portefeuille est écrasé par le bas comme par le haut, avec la perte des petits comptes au profit des chargés de développement et la perte des comptes plus importants au profit des CDA.

Comment motiver les équipes s'il ne leur reste... que le reste. Par ailleurs, vous allez vous priver de sources d'informations précieuses mais finalement, peut-être que cela n'intéresse plus AF de savoir ce qui se passe en régions.

Quant à **l'esprit d'équipe**, il s'exprime au travers de l'appartenance à une même région, avec des collègues dont nous partageons les locaux, avec qui nous prenons le café et avec qui nous échangeons au quotidien. Il est **impossible d'avoir un sentiment d'appartenance à une équipe aussi dispersée (cf les AV). Il y avait de l'humain dans l'organisation actuelle...**

« Le maillage commercial régional est un réel atout auprès de nos clients basés en régions » c'est répété à plusieurs reprises.

C'est le moment d'aborder la **mobilité des commerciaux** (atccos et CDA) et l'incohérence de leurs contrats de mobilité en régions. La CFE CGC réitère sa demande (déjà faite en bilatérale) de traitement facilitateur de la mobilité. **La Direction doit sortir du dogme et ne doit pas s'en tenir à l'application stricte de la convention. Il faut laisser la décision aux DV. Puisqu'on parle d'économie, allons au bout du raisonnement. Les commerciaux en place font leur boulot correctement, ne souhaitent pas bouger et ne coûtent rien, pourquoi enclencher un process de mobilité ?**

« suppression d'évènements non indispensables » Vous sous entendez encore qu'en région nous organisons des manifestations inutiles. Vous avez une bien piètre opinion des forces de ventes et cette remarque est blessante pour elles. On a des budgets en restriction depuis des années, la control tower vérifie le moindre euro dépensé, comment pouvez-vous imaginer que nous nous fassions plaisir en organisant des évènements sans ROI ?

Je reprendrai également l'exemple que vous avez cité en CEEF : les journées SAF que vous ne voulez plus multiplier en régions puisque vous en organisez à Paris. Vous pensez y inviter les clients de nos régions « pour éviter les redondances ». 2 remarques : Quelle excellente idée de faire prendre l'avion à des clients pour leur parler décarbonation... et pensez-vous réellement que les clients vont se lever à 4h pour venir passer une journée à Paris ? Soyez sérieux !

Pour conclure, beaucoup de questions sont légitimes : **comment cette nouvelle organisation va-t-elle améliorer notre efficacité et nous permettre de gagner des parts de marché ? Comment va-t-on gérer la transition avec TO ?** Les exemples dont nous disposons ne nous incitent pas à l'optimisme.

A aucun moment vous n'associez les salariés concernés aux réorganisations et la CFE CGC le regrette. Les **salariés des régions sont très inquiets devant cette inexorable attrition** et vos tentatives pour rassurer restent vaines. Nous avons vécu trop de changements de caps ces dernières années pour accorder du crédit à vos paroles rassurantes. **La vérité d'aujourd'hui n'est malheureusement pas celle de demain.** »

Réponses de la Direction

La Direction réitère sa **volonté de conserver des équipes en régions** qui sont « une force et un capital pour AF » Il faut garder des commerciaux car les régions génèrent du chiffre d'affaires et les attcos-CDA connaissent bien leur clientèle. L'adaptation de l'organisation résulte aussi de l'évolution de la situation sur le terrain. **Les DV managent de moins en moins de personnes**, les rattachements hiérarchiques ayant été modifiés au fil des ans. L'**objectif** affiché de cette organisation est de **simplifier l'organisation actuelle et de casser les silos**. Créer des équipes mixtes Paris et régions va dans ce sens et les managers devront se déplacer pour rencontrer leurs équipes et participer aux événements locaux. **On va gagner en cohésion nationale**. Il y a un projet d'amélioration du management à distance qui inclura le management des AV en s'appuyant sur son expérience. La **stratégie est désormais de se concentrer sur le « feeding » du hub**, le but est de remplir les vols LC, l'arrêt des Navettes permettant de se focaliser sur cet objectif.

Le marketing opérationnel est également ancré dans chaque région et il sera maintenu, directement rattaché au DC. Le terme « manifestation inutile » était mal choisi et la direction s'excuse s'il a été considéré comme blessant.

Concernant la mobilité, 10 commerciaux (attcos et CDA) sont concernés. La Direction rappelle le fondement des **règles de mobilité** mais annonce une **étude RH sur la pertinence de celles-ci à l'heure actuelle**.

Notre intervention

Nous prenons acte de l'étude sur la **mobilité et espérons que les conclusions iront dans le bon sens**. Nous resterons très vigilants sur le sujet.

La CFE-CGC souligne **l'importance d'apporter du positif aux équipes de ventes régionales** qui depuis de longues années ne vivent que dans les fermetures de lignes, l'attrition, la diminution des budgets et de leurs marges de manœuvre.

Nous insistons aussi sur le fait qu'il faut **garder du contenu dans les fonctions** et arrêter de vider les postes de ce qui fait leur intérêt, comme c'est le cas avec les postes d'attcos et d'AV.

Nous demandons aussi que des **process RH robustes** soient mis en place. Les nouveaux rattachements vont modifier les organisations actuelles, pas toujours performantes.

Enfin, si nous ne doutons pas de la sincérité des représentants de la Direction lorsqu'ils disent vouloir maintenir des équipes en région, nous ne pouvons que citer l'exemple de SXB, véritable laboratoire de ce qui pourrait nous attendre demain et où l'équipe des ventes est aujourd'hui réduite au minimum.

Nous n'avons pas eu d'autre réponse à ces remarques si ce n'est de nous dire que les vols Navette supprimés au profit de fréquences supplémentaires sur CDG représentaient une opportunité positive. C'est un peu court et ça nous laisse dubitatifs...

**La CFE-CGC restera très vigilante sur la mise en place de cette adaptation.
Nous restons à votre service et à vos côtés, n'hésitez pas à nous rejoindre !**

Vos élus CFE-CGC du PILECO

CFE-CGC Air France

Roissy-Paris 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 : cfecqc.pileco@gmail.com

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