



Air France

A vos côtés, *Techniciens, Maîtrises, Cadres*

25 janvier 2024

Lors du CSE du 23 janvier, nos élus se sont exprimés sur les indemnités des **attachés commerciaux et chargés d'affaires**. Nous avons demandé que ce sujet soit remonté en CSEC pour information mais surtout pour action car il concerne une partie non négligeable des effectifs du Pileco.

Force est de constater que des changements s'opèrent au sein des populations attachés commerciaux et chargés d'affaires (au niveau des outils, et plus récemment avec une nouvelle segmentation des contrats entraînant une modification des portefeuilles.) Si les commerciaux se font assez discrets, la direction doit être consciente que personne n'est dupe aujourd'hui. Nous savons tous que ces métiers sont dans le viseur.

Aujourd'hui, les commerciaux sont là, sur le terrain, auprès des agences de voyages, auprès des clients corporate. Ils se démènent pour atteindre des objectifs toujours plus élevés. La Direction le sait parfaitement puisqu'elle les félicite régulièrement pour les résultats obtenus, le travail fourni, les opportunités gagnées qui permettent à AFKL de prendre des points de parts de marché qui font gagner de l'argent au groupe.

➤ **La CFE-CGC demande un alignement des IKD**

Comment peut-on justifier d'un alignement entre les IKV et les IKS, sans même penser à réévaluer les IKD qui dédommagent les commerciaux des déplacements qu'ils font pour aller voir les clients d'Air France-KLM ? C'est non seulement aberrant mais c'est aussi scandaleux. Les commerciaux ne choisissent pas leurs secteurs ni la localisation géographique de leurs clients. Ce sont des kilomètres qu'ils font, de surcroît avec leurs propres véhicules, achetés sans aucun accompagnement à l'emprunt, et avec tous les frais annexes d'entretien que cela engendre. Les IKD doivent aussi être alignés, il ne peut pas en être autrement. Nous répondre qu'aller voir les clients c'est le job pour lequel les commerciaux sont payés ne suffit plus. Ils ne vont pas non plus payer pour aller voir les clients d'AFKL.

➤ **La CFE-CGC demande une mise à niveau des primes liées au métier**

• **L'indemnité de représentation**

En 2013, elle était de 143.58 euros et en 2023, le montant n'a pas bougé. **Aucune augmentation en 10 ans !** En plus la prime est proratisée...

• **L'ITD**

En 2013, elle était de 96.25 euros et en 2023, elle était de 98.18 euros soit **1.93 euros d'augmentation en 10 ans**. C'est une prime fixe mensuelle.

Soyons sérieux : comment expliquer qu'il n'y ait eu aucune augmentation en 10 ans de l'indemnité de représentation et que l'indemnité de transport n'ait augmenté que d'1.93 euros en 10 ans ? C'est juste lamentable.

➤ **le nomadisme des commerciaux**

Une appellation complètement obsolète aujourd'hui en 2024, qui existe depuis 1997 et la fusion AF/IT mais qui avait alors un sens car le télétravail n'existait quasiment pas.

**Oui** les commerciaux se déplacent chez leurs clients et parcourent souvent de nombreux kilomètres.

**Oui** les commerciaux viennent au bureau quand leur emploi du temps le leur permet et au moins une fois par semaine.

**Oui** les commerciaux font du télétravail quand ils ne sont ni chez le client ni au bureau.

Comme aujourd'hui **TOUS** les salariés de l'entreprise...mais sans prime !!!

La CFE-CGC pose la question : pourquoi les commerciaux ne peuvent-ils pas bénéficier d'une prime de télétravail au même titre que les autres salariés de l'entreprise qui font du télétravail ?

Le plus triste dans l'histoire c'est que nous avons retrouvé des tracts de 2011 abordant les mêmes sujets, invoquant les mêmes motifs et demandant les mêmes augmentations... Pratiquement RIEN ne s'est passé depuis !

Nous attendons maintenant de la Direction autre chose que des paroles de remerciements, des « je prends le point » qu'on ne rend jamais. Son inertie, sa négligence sont devenues insupportables.

Les réponses de la Direction aux questions posées en CSE sont désolantes et ignorent totalement nos revendications. Côté DRH, on nous répond que la négociation pour l'alignement des IKD n'a pas été prévue et que, au-delà des remerciements, nous avons aussi une POV. Henri Hourcade, DG Marché France, revient lui aussi sur les objectifs POV et sur le taux de visites physiques qui restera inchangé en raison de l'importance du maillage territorial. Non seulement, ils semblent être totalement passés à côté de l'alignement des IKD des commerciaux et avoir oublié le sujet, mais en plus, ils sont complètement hors sujet en évoquant la POV. Notre intervention était pourtant claire, mais puisqu'ils nous tendent la perche avec la POV, nous la saisissons.

La CFE-CGC demande de vraies réponses aux questions posées, une prise en compte immédiate des revendications et des revalorisations qui permettront aux attachés commerciaux et aux chargés d'affaires d'exercer sereinement leur métier avec des indemnités correctes.

Depuis 2011, la CFE-CGC se bat aux côtés des forces de ventes pour améliorer leurs conditions de travail et pour que leurs métiers retrouvent la considération qu'ils méritent. S'il est désespérant de voir qu'il est extrêmement difficile d'obtenir des avancées, la CFE-CGC persiste et n'abandonnera pas ce dossier qui traîne depuis trop longtemps.

### Vos élus CFE-CGC

#### **CFE-CGC Air France**

Roissy-pôle Le Dôme - 6, rue de La Haye - 93290 Tremblay-en-France  
(+33)1.41.56.04.70 - [dome.cfecgcaf@gmail.com](mailto:dome.cfecgcaf@gmail.com) - [www.cfecgcaf.org](http://www.cfecgcaf.org)



*CFE-CGC Pilotage Economique : [cfecgc.pileco@gmail.com](mailto:cfecgc.pileco@gmail.com)  
<https://cfecgcaf.org/entite/pilotage-economique/>*