



Syndicat CGT Air France

Le Dôme - Bât.5 - 1^{er} étage
BP 10201 - 95703 Roissy CDG Cedex
Tél. : 01 41 56 04 08 / 01 41 56 04 11 Fax : 01 41 56 04 19
[http // bncgtairfrance.free.fr](http://bncgtairfrance.free.fr) - e-mail : bncgtairfrance@free.fr

N° 57 - Roissy, le 5 juillet 2006

Déclaration de l'administrateur salarié, élu CGT et UGICT/CGT en Session du CCE le 5 juillet 2006

Je tiens avant toute autre chose à dire que cette présentation par le cabinet d'expertise du CCE est très complète. Elle soulève des questions et des interrogations sur lesquelles nous n'avons de cesse de nous pencher et pour lesquelles il appartient à l'employeur de faire la lumière.

Je noterai, au regard des résultats du groupe, que sur les 936 millions d'euros de résultat d'exploitation réalisés, 504 nous sont présentés comme provenant de KLM et 432 d'Air France. Selon une explication convenue cette différence s'expliquerait premièrement par un avancement de KLM dans l'utilisation intensive des nouvelles technologies et deuxièmement par le plan social dit « plan d'amélioration » lancé par la direction de KLM en 2003, plan triennal qui visait une réduction de 13 % des effectifs...

Il apparaît en fait que KLM tire davantage de gains de la combinaison des réseaux Air France, ce que nous avons pressenti dès le début du processus de rapprochement.

Mon intervention portera davantage sur la stratégie et les choix politiques de l'entreprise pour les années à venir, qui soulèvent des interrogations, et dont le plan major en constitue en quelque sorte l'armature, puisqu'à partir de ce programme de réduction de coûts et d'accroissement de la productivité, dont les objectifs sont rehaussés, on peut le dire à chaque présentation de résultats, se décline dans chaque secteur de la compagnie un programme de restructuration/réorganisation intitulé « projet majeur de changement ».

Le pilotage économique et social d'un programme de cet ordre dans un contexte de mise en condition financière doit être minutieusement décrypté et regardé à la loupe. Merci donc aux différents cabinets d'experts qui travaillent avec le CCE, les CE et le CGF (Comité de Groupe Français). Leur apport dans le débat est essentiel car je crois vraiment qu'il nous appartient d'essayer de tracer des lignes d'horizon pour les salariés afin qu'ils cernent les enjeux en connaissance de cause. J'ajouterai que le rôle du CCE et de ses commissions est fondamental. Leur efficacité n'est plus à démontrer. Cette Dame de 60 ans est tout à fait valide et je crois vraiment qu'il importe que les directions de fonction nous fassent le crédit de s'accorder sur ce point.

Mais je pense aussi, car j'ai des messages à faire passer, que les administrateurs auraient pu être invités par ces directions dans les instances lors de présentation de sujets relevant de la stratégie comme nous en étions convenus.

Le transfert vers Amadeus de l'inventaire de la réservation et très certainement du DCS¹ et plus tard de la distribution on-line, car au rythme où vont les fermetures d'agences il ne restera plus qu'elles, n'est pas fortuite.

Les arguments avancés sur la nécessité de trouver des outils de gestion des données clients communs à Air France et KLM font certes le jeu des apparences car de prime abord pourraient paraître crédibles mais ne donnent pas une explication totalement suffisante à ce processus.

La recomposition du secteur à partir d'un principe de recentrage sur le métier dit « de base », selon l'appellation contrôlée, s'opère à partir d'axes et de trajectoires différents selon la position de l'acteur qu'est l'entreprise dans la chaîne qui va de la production à la distribution.

La décision d'éliminer d'ici à fin 2007 le support papier des billets émis, c'est-à-dire la mise à l'écart de toutes les fonctions qui brassent quotidiennement des tonnes de papier, ne peut pas ne pas affecter le niveau des effectifs, même s'il s'agit d'un mouvement irrémédiable.

Incontestablement, le modèle low-cost se généralise : le client (notion qui embrasse un domaine vaste) paie moins de sa poche mais plus de sa personne et le personnel s'interroge : le tout Internet pour vendre des sièges ne place-t-il pas les fonctions impactées... sur un siège éjectable ?

Les gains bien sûr sont considérables. On parle de trois milliards par an toutes compagnies confondues, ce qui est quand même paradoxal au regard de la multiplication de plans sociaux dans ce même secteur aérien.

Il n'y a pas de fatalité. L'exemple des banques est remarquable et figure en cas d'école. Ce secteur a été à la pointe en matière d'introduction de nouvelles technologies. Il y a eu, avec l'informatisation à outrance et le développement de l'e-finance, une industrialisation, une standardisation d'une partie considérable des fonctions bancaires. Des solutions pour l'emploi ont été trouvées, notamment par le renforcement des fonctions commerciales de démarchage et de gestion des portefeuilles clients. Par ailleurs la création de nombreuses agences dans de nombreuses villes aura permis, tout en préservant voire développant l'emploi, un rapport de proximité avec la clientèle.

Mais comment l'aérien prendra-t-il ce virage technologique ? L'argument fort de ceux qui prêchent un recours massif aux nouvelles technologies consiste à promettre la création d'emplois nouveaux pour pallier aux emplois disparus sous la vague technologique. Chez IBERIA, 500 emplois de personnel au sol ont été supprimés... Où seront dans l'aérien les métiers de remplacement ?

Nous militons pour le maintien et le développement d'agences de proximité.

Lors du montage de l'opération dite de LBO³, nous avons décidé de ne pas donner notre accord au projet de cession de la filiale AMADEUS. Le 20 janvier 2005, en Conseil d'Administration, j'ai en effet voté CONTRE cette vente, pointant le doigt sur les risques à terme de voir la compagnie perdre son autonomie commerciale au profit du GDS², devenu partenaire privé, la question de l'externalisation de l'inventaire se posant déjà. Risque d'autant plus évident que les deux fonds d'investissements BC Partners et Cinven, qui ont participé à l'opération de LBO, entendront bien récupérer rapidement leur mise.

Sur un plan purement financier, l'opération s'est en effet avérée particulièrement juteuse puisqu'elle aura permis au groupe de réduire considérablement son niveau d'endettement, améliorant ainsi une structure financière sévèrement hypothéquée après l'opération de fusion Air France/KLM.

La réduction de l'endettement est ainsi passée de 130 % en 2004 à 56 % aujourd'hui. Il est à noter qu'à l'horizon 2009/2010 le groupe s'est engagé auprès des marchés financiers à atteindre 7 % de ROCE (retour sur capitaux employés) contre 5,2 % lors de l'exercice clos et 3,8 % en 2004/2005. Il y a plusieurs leviers pour l'atteindre.

Il est doré et déjà annoncé que pour la période 2006/2009, l'offre pourrait croître de 14 % avec une hausse des effectifs limitée à 2 %. Par ailleurs, le groupe ne cache pas ses ambitions de monter au capital de ses partenaires américains de Sky Team « *si ceux-là le demandaient...* », affiche-t-on. Mais cette volonté d'accentuer le mouvement de consolidation capitalistique à une échelle transcontinentale, afin d'atteindre une taille toujours plus critique, c'est-à-dire au monopole, reste suspendue à la mise en place de l'accord Ciel ouvert... et à la présentation par d'éventuels « repreneurs » de garanties financières sérieuses, c'est-à-dire d'une structure financière saine, ce qui est désormais le cas pour AF/KLM et lui donne des marges de manœuvres financières mais aussi stratégiques.

Sur ce plan stratégique et plus technique, ce que nous avons anticipé est arrivé. La décision de transférer la gestion de l'inventaire de la réservation à AMADEUS est prise. Pour le DCS des discussions seraient en cours. Il s'agit d'une suite logique. Les applications sont très liées entre elles, l'inventaire ne peut-être transféré que si les autres outils le sont aussi. Mais cette orientation nous inquiète.

Nous avons des outils sur mesure que nous avons développés par notre informatique en propre. Avec cette orientation, vous externalisez des activités que nous avions autrefois en propre. Cette externalisation, outre les aspects sociaux qu'elle recouvre qui sont loin d'être négligeables, ne peut pas ne pas avoir de conséquences en termes de stratégie. Nous pourrions, à terme, nous retrouver dans une situation de totale dépendance vis-à-vis du GDS. En effet, actuellement, avec sa suite Altéa, AMADEUS est en situation de quasi monopole sur le marché. Ne risque-t-on pas de nous retrouver à terme dans une situation identique à celle de notre « relation » avec ADP où le montant des redevances est fixé unilatéralement ?

Il y a pourtant un certain nombre de fondamentaux qui plaide en faveur du développement en interne d'outils sur mesure, notamment en matière de réactivité commerciale et informatique. Les méthodes y sont définies et améliorées en permanence. Quel avantage supplémentaire de migrer vers une informatique externalisée ? Sinon de faire comme les autres qui ont toutes sous-traité leur informatique...

Or, ce programme d'externalisation est loin d'être neutre. Il touche à la gestion et au contrôle des données clients. Qui conserva ces données ? Pourquoi faire et comment ? Et comment seront-elles sécurisées ?

On connaît l'appétit des GDS et leur volonté de devenir leader sur le créneau on-line. Le rachat d'Opodo par AMADEUS confirme ces ambitions. Seraient-ils à ce point devenus incontournables ? Les compagnies n'ont-elles pas donné aux GDS une position dominante ?

Alors que nous disposons et avons développé par nos moyens propres une plate forme de vente on-line « airfrance.fr » qui nous permet de vendre en direct sans commission à verser aux agences et sans frais de réservation, à l'heure de la commission 0 et les économies affichées, on peut se demander quelle plus-value financière pourrions-nous retirer en recourant au service d'AMADEUS, géant de la distribution on-line ?

Devrons-nous payer des redevances à AMADEUS sur chaque billet vendu par Internet alors que jusque là le système AF, le site puisant dans l'inventaire de la compagnie, nous épargnait ces frais de distribution ? Qui contrôlera ces mécanismes et comment ?

D'autre part, comment vont se comporter les membres de l'alliance SKYTEAM ? Devront-ils adopter les solutions globales proposées par le GDS ?

Fondamentalement, ce programme nous inquiète encore plus. Quelle finalité industrielle ? Quel bénéfice pour la compagnie et plus globalement pour le groupe d'acheter un système commun à toutes les compagnies ?

N'y a-t-il pas un risque de voir à terme des acteurs s'entendre sur un certain nombre de principes au détriment de nos intérêts propres ? Tout cela nous paraît bien périlleux... et mérite un certain nombre d'explications.

La question que se posent les Commissions Economique et Emploi/Formation me paraît tout à fait au cœur du sujet, je la reprendrai : « *On peut légitimement se demander jusqu'où l'amitié AF/AMD sera-t-elle supérieure au souci de rentabilité des nouveaux actionnaires d'AMD* »...

Rappelons sur ce point que lors de l'OPA lancée sur AMADEUS, cette dernière était très peu endettée, ce qui après l'opération n'était plus le cas, en croulant sous plus de 4 milliards de dettes. Les nouveaux investisseurs auraient-ils trouvé un moyen de récupérer leur mise ?

Les conséquences sociales de ces réorganisations stratégiques et de ces choix financiers se font tout d'abord sentir dans l'ancienne filiale. Les syndicats prévoient 160 suppressions de postes sur 320. Un PSE⁴ a été négocié... aux forceps après plusieurs journées de grève.

Pour Air France, à l'informatique, sur les escales et au commercial il se pourrait que des milliers d'emplois soient en sursis. Nous avons vraiment besoin d'y voir plus clair, vraiment, d'autant que la libéralisation de l'assistance en escale pourrait accentuer le processus.

Autre sujet, autres questions. Nous souhaitons une information sur les décisions et stratégies que vous comptez développer pour contrer cette nouvelle implantation de compagnies low-cost au terminal MP2 de Marseille Provence.

En effet, selon certaines sources, le développement du trafic bas coût devrait s'arroger 40 % de parts de marché d'ici une dizaine d'années. Ryannair a été la première à s'établir dans le nouveau terminal créant ainsi sa 16^{ème} base européenne et sa 1^{ère} base française. La compagnie irlandaise compte transporter depuis Marseille près d'un million de passagers par an. La captation de passagers de la 2^{ème} ville de France et de ses régions alentours alimentera les hubs de British via Londres, de Lufthansa via Francfort ou d'autres compagnies pour des dessertes longs courriers.

Et nous apprenons par ailleurs que le président de Ryannair mène actuellement des discussions avec Lyon St Exupéry où un projet de plate forme low-cost est également à l'étude.

Quoi qu'il en soit, l'arrivée en force de Ryannair sur Marseille est bien sûr liée à la création du terminal low-cost.

Pour finir, je tenais à dire un mot sur l'actionnariat salarié même si sur ce sujet nous avons les uns et les autres des divergences profondes de point de vue. Mais ce qui se passe depuis quelques mois ne peut que retenir notre attention à tous. De presque 18 %, la part des salariés dans le capital d'AF/KLM est descendue à 14 % en quelques mois. Serait-ce un message adressé aux équipes dirigeantes ?

Nous pensons plutôt qu'à travers les offres successives d'achat d'actions faites aux salariés, ces derniers n'aient pas investi dans du pouvoir mais voulu réaliser une opération spéculative pour en tirer de la plus value. Le rideau tombe sur les arguments de l'époque...

Mais cette érosion programmée de l'actionnariat salarié au profit des institutionnels va poser un problème de représentation des salariés au conseil du holding, ce qui est en quelque sorte déjà le cas puisque seuls les salariés actionnaires y sont représentés. Il faut envisager un autre cycle et pour nous revenir à une représentation du personnel à tous les niveaux de Conseils, d'Administrateurs salariés élus au suffrage universel par l'ensemble des salariés.

Ne pas compter dessus serait une grave erreur.

Pour finir, je tenais à saluer ici le travail réalisé par les CHSCT Ouest et Est d'Air France Maintenance et remercier tout particulièrement mon camarade et ami Robert ZIMMER pour la création et la volonté de faire vivre dans le cadre de son militantisme CGT une Commission d'enquête « *souffrance au travail et prévention du harcèlement* », démarche inédite mais riche de prospectives.

Je tiens à dire ici qu'à l'heure où ces phénomènes de souffrance au travail prennent des proportions inquiétantes, et je me réfère aux rapports de la Médecine du travail, je soutiens tout à fait cette initiative et vous demande de ne pas interdire l'activité de cette commission d'enquête. Je pense même qu'il faudrait l'élargir.

L'inspection du travail est déjà intervenue auprès de la direction de la fonction Industrielle sur ce point. Il me paraît indispensable de respecter ces préconisations.

Pascal ZADIKIAN
Administrateur représentant les salariés
Elu CGT et UGICT/CGT

GLOSSAIRE :

1. **DCS** (Departure Control System) : Système d'enregistrement et d'embarquement de type Gaétan.
2. **GDS** (Global Distribution Système) : Les GDS sont des plates formes électroniques de gestion des réservations qui permettent aux agences de voyage de connaître l'état du stock de fournisseurs dont les Compagnies aériennes.
3. **LBO** (Leveraged Buy Out) : Un LBO est le rachat des actions d'une entreprise financées par une très large part d'endettement. Concrètement un holding est constitué qui s'endette pour racheter la cible. Le holding paiera les intérêts de la dette et remboursera celles-ci grâce aux dividendes provenant de la société rachetée.
4. **PSE** (Plan de Sauvegarde de l'Emploi) : Le PSE, également connu sous son ancien nom de plan social, est un dispositif visant à encadrer et à prévenir les licenciements.