



23 MAI 2016



NEGO ACG PNC 2016 ACTE IV

UNE NEGOCIATION LOYALE ET SERIEUSE ?

La 4ème réunion de négociation s'est tenue jeudi 19 mai. Cette réunion a atteint des sommets de surréalisme. La Direction ne se cachant pas de jouer la montre et de tout faire pour ne pas montrer les objectifs chiffrés de dégradation de notre accord qu'elle affirme pourtant vouloir obtenir. L'Entreprise, après plusieurs années de discours culpabilisants et de menaces de coupes sombres dans nos accords, a peur d'annoncer la couleur des gains de productivité qu'elle quémande, dans un contexte économique devenu favorable et où notre Compagnie se redresse grâce à nos efforts.

Il est connu qu'il est difficile de guérir du Syndrome de Gilles de la Tourette, surtout quand il consiste à répéter de manière compulsive à ses salariés et sur une longue période le même discours anxigène.

Fait éloquent : En plus de 30 heures de réunion, l'entreprise n'a pas ouvert les accords collectifs !!!!

N'allez pas imaginer que nous abordons des sujets tels que la qualité planning, les congés, les règles d'utilisation, l'intégration des F.T.L ou encore le calcul de la rémunération, nous en passons et des meilleures, qui pourtant sont primordiaux aux yeux de tous.

Nos interlocuteurs poussent la provocation jusqu'à continuer de discuter des modalités formelles des rencontres à venir, enchaînent en boucle les slides montrant à quel point nos DDA, nos repos et nos congés sont une nuisance pour l'exploitation. Nous nous demandons alors ce que ferait la Direction pour gagner du temps si POWERPOINT n'existait pas.

Pour mémoire il ne reste que 5 réunions (dans le calendrier serré que M. GATEAU a souhaité) pour aboutir à un accord.

Dans ce contexte, et sans doute pour tâter le terrain, l'Entreprise a fini par décocher sa première flèche : l'attaque de notre GVT (augmentation automatique des salaires via l'évolution des échelons et des classes). Outre le renouvellement du gel de 3 années pour tous les PNC, il s'agit pour AF d'ajouter un échelon (2 bis) et d'augmenter le temps passé dans les échelons (durée 3 ans dans les 3 premiers échelons iso 2 ans). Cela représente une perte de 67.000€ sur une carrière HST, soit la perte de 2000€ par an, à vie !

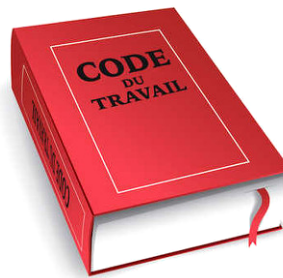
Inutile de dire que les délégués SNPNC-UNSA PNC ont assuré l'Entreprise que si elle persistait dans de tels délires nous saurions mobiliser les PNC...

Comme nous l'avions prévu, ceci n'est pas une renégociation d'accord collectif, mais une mascarade.

Outre la provocation permanente que constituent ces réunions, elles sont une fois de plus l'occasion pour l'Entreprise de mépriser ses salariés et leurs représentants. En effet, depuis le début, nous rappelons à la Direction que tout document produit en réunion plénière devraient (dans un souci d'efficacité et de transparence) nous être envoyés en amont afin d'y travailler et de préparer nos questions et objections argumentées. Jusqu'ici la Direction est restée sourde à cette demande qui rentre pourtant dans un cadre défini par la loi : celui d'une négociation loyale et sérieuse.

Vous trouverez-ci-dessous le courrier que nous avons adressé à M. GATEAU DG-RH Air France, afin de pousser l'Entreprise à être honnête et sérieuse dans sa façon de négocier.

**DE NOTRE COTE, NOUS SOMMES D'ORES ET DEJA HONNETES ET SERIEUX QUAND NOUS
AFFIRMONS NOTRE DETERMINATION A NE RIEN LACHER.**



L'engagement de négociations loyales et sérieuses implique pour l'employeur d'avoir :

- 1° Convoqué à la négociation les organisations syndicales représentatives dans l'entreprise et fixé le lieu et le calendrier des réunions ;
- 2° Communiqué les informations nécessaires leur permettant de négocier en toute connaissance de cause ;
- 3° Répondu aux éventuelles propositions des organisations syndicales.



LS 16-05 0 AF

LR avec AR

Monsieur Gilles GATEAU
Directeur Général Adjoint
RH et Politique Sociale
Société Air France
45, rue de Paris
95747 ROISSY CDG CEDEX

Objet : processus de négociation de
l'Accord collectif PNC

Roissy, le 19 mai 2016

Monsieur le Directeur Général,

Après avoir clos ce jour la quatrième réunion de négociation de notre Accord collectif PNC qui vient à expiration au 31 octobre prochain (les trois précédentes réunions ayant eu lieu les 13 avril, 28 avril et 12 mai précédents), nous souhaitons par la présente vous faire part de notre profond mécontentement quant au processus mis en œuvre dans cette négociation.

En effet, et ce depuis la première réunion, nous n'avons reçu aucune documentation en amont nous informant tant des intentions que du projet de la Direction quant à notre futur Accord collectif, les réunions se limitant à la présentation de « slides » relatifs à nos conditions d'emploi et de rémunération et au commentaire de ceux-ci.

Vous n'ignorez pas que tant les textes internationaux que notre Code du travail et notre jurisprudence imposent aux parties à la négociation collective une obligation de loyauté dans la négociation. Et que le respect de cette obligation de loyauté passe notamment par la communication d'une information suffisante et surtout pertinente, qui s'impose particulièrement dans le cadre du renouvellement d'un Accord collectif de plus de 260 pages. Et nous ne saurions nous satisfaire des propos de votre Adjoint, Monsieur DAHER, nous assurant qu'il fait et fera son possible pour nous adresser des informations préalablement à nos réunions, l'obligation de loyauté dans la négociation ne se limitant pas à une obligation de moyens.

Nous vous rappelons au surplus que lorsque nous vous avons rencontré le 2 février, peu de temps après votre nomination, vous nous avez affirmé que votre conception de la négociation de notre Accord collectif était qu'elle soit rapide et se déroule dans la plus grande franchise...

Nous vous demandons en conséquence de nous adresser désormais suffisamment en amont les éléments qui nous permettent d'identifier non seulement les intentions de la Direction, mais les chiffres relatifs à nos conditions de travail (temps de travail et de repos...) et de rémunération (système de rémunération...) ainsi que les perspectives chiffrées de développement de la Compagnie qui nous permettent tant d'en avoir une idée claire que d'y répondre.

Nous vous remercions de votre attention et vous prions de croire, Monsieur le Directeur Général, à l'assurance de notre respectueuse considération.

Christophe PILLET
Secrétaire de Section Air France
SNPNC/FO

Marc LAMURE
Secrétaire Général UNSA SMAF
Secrétaire Général Adjoint UNSA Aérien Air France