



Marie RAMON,
Administrateur PNC, élu

ENDIRECT

du CONSEIL D'ADMINISTRATION
Société AIR FRANCE

août - N°7



L'Intersyndicale PNC



Compte rendu du Conseil d'administration

Au lendemain de la date limite de signature de l'accord PNC, le conseil s'est réuni pour examiner les comptes du premier semestre 2012. Les résultats sont à nouveau négatifs, et fortement, même si le second trimestre démontre une très légère amélioration. Ce petit brin d'espoir aurait pu s'ajouter à la réussite des négociations PNC du plan Transform mais un nouvel échec est venu l'entacher.

Les principales compagnies européennes ont présenté leurs comptes. Les mêmes causes produisant les mêmes effets, les plans d'économies s'amoncellent. Même RYANAIR qui n'en finit pas de railler ses concurrents, subit les effets du pétrole, de la crise et annonce une baisse importante de ses bénéfices (subventions???) et prévoit comme l'an passé la mise au vert de 80 avions cet hiver. Au delà de l'Europe également, la très florissante CATHAY PACIFIC vient d'annoncer des pertes semestrielles, victime aussi de l'or noir.

Ce tableau peu réjouissant laisse peu de place à l'optimisme. Pourtant malgré un Résultat Net en perte de 1,2Mds€ au niveau d'AFKL, le cours de l'action s'est « envolé » de 18% dès la publication des comptes. Doit-on y voir un signe positif des marchés, même très bref, à notre égard?....



COMPTES SEMESTRIELS Janvier-Juin 2012

M€	AF TRIMESTRE 2	AFKL TRIMESTRE 2	AF SEMESTRE 1	AFKL SEMESTRE 1
Chiffre d'affaires	4 188	6 500	7 896	12 145
Charges d'exploitation	4 271	6 566	7 378	12 808
Résultats d'Exploitation	-83	-66	-482	-663
Résultat Net	-725	-895	-922	-1 263

En demi-teinte, les comptes semestriels du groupe Air France associent les résultats d'un mauvais premier trimestre, et d'un second qui sans être prometteur est emprunt d'une lueur d'optimisme. Tout en restant dans le rouge, le résultat d'exploitation d'avril à juin s'est légèrement amélioré par rapport au trimestre de 2011 grâce à la hausse du chiffre d'affaires et à la baisse des coûts unitaires, hors pétrole.

Sur les 6 premiers mois, le chiffre d'affaires global est en hausse de 5,6%.

- ❖ L'activité passage s'en sort relativement bien (chiffre d'affaires + 6,5%). Grâce à une augmentation du trafic plus rapide que l'offre, le coefficient de remplissage s'est amélioré ainsi que la recette unitaire au siège kilomètre offert.
- ❖ La maintenance, dopée par l'activité extérieure (contrats avec d'autres compagnies notamment dans les secteurs porteurs tels que moteurs et équipements), a un chiffre d'affaires en progression conséquente.
- ❖ En revanche le cargo, toujours pénalisé par une activité fortement soumise à la crise, subit une réduction de son chiffre d'affaires et suscite une certaine crainte pour les mois à venir.
- ❖ Les charges d'exploitation hors carburant augmentent plus rapidement que la progression des capacités (offre cumulée passage et fret) sur le semestre. Si l'on se réfère uniquement au second trimestre cette tendance s'inverse, très légèrement certes, et correspond aux premiers effets du plan Transform lancé en janvier.
- ❖ La baisse du cours du pétrole sur le second trimestre aurait pu soulager quelque peu la facture, mais la hausse du \$ a malheureusement gommé cet effet. Globalement le carburant reste toujours le poste dont l'augmentation est la plus forte et ce, trimestre après trimestre. Dépendant de facteurs géopolitiques (tendance à la hausse), de la conjoncture économique (tendance à la baisse), la volatilité du cours rend extrêmement difficile les prévisions et complique la politique de couverture.
- ❖ Le résultat d'exploitation, négatif de 482M€, démontre encore la difficulté pour le groupe à gagner de l'argent par son activité et ce malgré un trafic qui reste soutenu, hormis le fret.
- ❖ Une provision de 373M€ passée dans le cadre du futur Plan de Départ Volontaire ainsi qu'une perte liée à la diminution du portefeuille de couverture carburant (baisse du cours du pétrole), expliquent principalement la forte perte du groupe sur ces six premiers mois : -920M€.
- ❖ La vente d'une partie des actions AMADEUS, la baisse des investissements et les opérations, maintenant habituelles, de sales and lease back (vente puis location d'avions), ont permis une baisse de la dette nette. Cependant, les capitaux propres ayant fortement baissé, lié au résultat négatif de ce semestre, le ratio dette nette sur fonds propres, qui détermine le niveau d'endettement, est passé de 1,29 (au 31/12/2011) à 1,66 (30/06/2012)...

Il est de plus en plus difficile de se projeter dans l'avenir, tant les paramètres sont complexes et évolutifs. La poursuite du plan Transform devrait permettre d'engranger des résultats bénéfiques en termes d'économies et ainsi améliorer les comptes de la seconde partie de l'année. L'activité passage semble plutôt sur la bonne voie, du moins sur les mois d'été. En revanche, les perspectives concernant le fret aérien, baromètre du commerce mondial, sont en baisse ce qui n'augure rien de très favorable pour la rentrée.

Cette crise mondiale installée depuis 4 ans et son cortège de conséquences ébranlent le transport aérien. Le laisser faire en terme de concurrence, qu'il soit en Europe comme au delà de ses frontières, engendre une guerre sans merci et à armes inégales. Le pétrole, seul point noir commun à toutes les compagnies, continue d'éloigner les profits. L'IATA revoit régulièrement à la baisse ses prévisions de bénéfices notamment chez les opérateurs européens, où les pays s'enfoncent dans des plans d'austérité mettant à mal une quelconque reprise. A priori, l'Union Européenne ne fait pas le même constat puisqu'elle envisage d'augmenter le coût de la taxe carbone déjà fraîchement accueillie ! Les compagnies du Golfe, elles, surfent au dessus de la crise, et inondent crânement le monde de leurs superbes gros porteurs, au risque de favoriser la surcapacité, tant passager que fret, et de plomber encore davantage, par la guerre des prix, une industrie en plein marasme. Quant aux compagnies américaines, si elles s'en sortent un peu mieux c'est grâce au fameux chapitre 11 dans lequel elles se sont toutes réfugiées un temps et qui n'est pas sans conséquences pour les salariés. Mais rassurons-nous les commandes d'avion se portent à merveille... Car forcément cela ira mieux un jour !

Devant ces obstacles et bouleversements, chaque compagnie s'organise pour sortir la tête de l'eau. Rapprochements, fusions, prises de capital, partages de code se multiplient et les solutions salvatrices interne sont axées sur la réduction de coût. Les termes « coûts pilotables et non pilotables » sont rentrés dans le vocabulaire commun. Les salariés inscrits dans la colonne « pilotables » sont donc dans la ligne de mire.



NEGOCIATIONS PNC ET PLAN TRANSFORM

L'essor technologique a entraîné dans son sillage de nombreuses disparitions d'emplois et nos collègues du sol en subissent les conséquences. Les machines ont remplacé l'homme, l'ère du clic et du digital s'est imposée. La recherche du toujours plus simple, toujours plus rapide, toujours plus autonome est permanente. Lorsque la machine laisse quelques places à l'homme, les exigences qui pèsent sur lui sont d'autant plus fortes que par son uniforme, il devient le seul représentant de l'entreprise. Ainsi, la qualité de service devient l'atout premier, ce qu'il reste à l'humain pour attirer les passagers mais surtout les fidéliser. Le PNC, à qui cette tâche est prin-

cipalement dévolue, doit en étant quasiment le seul interlocuteur faire dans l'excellence. Mais se retrouver à 10 000 pieds, enfermés dans un avion avec des centaines de passagers, aux demandes de plus en plus variées et habitués aux clics miraculeux, n'est pas toujours très simple. Et cela l'est encore moins si les conditions pour faire dans l'excellence ne sont pas réunies. Alors comment atteindre « cet état de grâce » qui fera la différence et donnera l'envie de voyager sur nos lignes et non sur celles de nos concurrents ? Par l'humain, en effet, et cela passe par le plaisir d'exercer un métier que l'on aime et que l'on a envie de voir reconnu.

Par des conditions de travail acceptables et acceptées qui font qu'à bord on se sent bien et prêt à répondre aux attentes spécifiques d'une clientèle de plus en plus exigeante. Par une relation au travail confiante et le sentiment que les efforts ne sont pas vains. Et c'est principalement là que le bât blesse.

Si la conscience des difficultés que nous traversons est bien présente chez tous, les salariés sont de plus en plus sceptiques quant aux vertus bénéfiques des différentes stratégies et vivent mal les nombreux plans successifs censés ramener l'entreprise à l'équilibre et qui in fine ne suffisent jamais.

L'entreprise cherche à retrouver une situation financière saine, les organisations professionnelles protègent les conditions de travail, l'emploi des salariés. Ces deux volontés légitimes sont loin d'être incompatibles et si chacune des parties a un rôle bien défini il existe certainement un juste milieu garantissant à tous le nécessaire équilibre. Les négociations, permettent normalement de tenir compte des demandes respectives et aboutissent lorsque chacun estime le deal acceptable. Force est de constater que nous sommes souvent loin du compte, puisque les signatures ne viennent plus concrétiser ces longues périodes de tractation. Et il serait bien trop facile et naïf de penser que seul « l'autre » est pleinement responsable de ces revers à répétition.

Depuis maintenant 3 ans, les relations syndicales PNC/direction sont au point mort. Plus le temps passe, plus les échecs sont lourds et pèsent sur les négociations à venir. Le bras de fer s'intensifie et la confiance mutuelle s'érode. Ce mot fréquemment prononcé, notamment en économie, est à la base de tout car seule la confiance permet l'engagement mutuel et durable. Aujourd'hui, celle-ci a fait place à la défiance, des deux côtés. On ne se croit plus, on ne se comprend plus, on ne s'écoute plus.

On pourra multiplier à l'envi le nombre de réunions, si le dialogue ne se reconstruit pas sur des bases saines, les échecs se succéderont. Les enjeux sont lourds, le constat est sans appel, d'autant qu'ils concernent toute l'entreprise, toutes les compagnies du groupe et l'échec des uns retentit forcément sur les autres. Le doute pourrait en effet s'installer que ce soit chez les opposants au plan Transform, chez ceux qui ont déjà accepté les efforts ou ceux qui entrent en discussion.

Alors combien de temps faudra-t-il encore pour se poser les bonnes questions, se mettre autour de la table pour trouver les solutions et résoudre ces postures, ces incompréhensions mutuelles qui nous mènent inlassablement à ces échecs répétés ? Si rien n'est tenté pour inverser cette spirale, aucun plan ou stratégie ne pourra aboutir favorablement au risque même de rejaillir sur toute l'entreprise.

Des négociations sont lancées dans les compagnies régionales, sur la base de Papeete ; quel que soit le choix de la direction, des négociations vont à nouveau s'ouvrir à Air France. Partout l'intelligence collective doit l'emporter, ce n'est qu'à cette seule condition que nous pourrions atteindre le podium des meilleures compagnies mondiales.

Il est donc urgent d'avoir la sagesse de se remettre en cause.

Marie RAMON,
Administrateur PNC, élue