



**SYNDICAT INDÉPENDANT DES CADRES,
AGENTS DE MAÎTRISE, TECHNICIENS ET
PROFESSIONNELS DU GROUPE AIR FRANCE**

Commercial France

JUILLET 2006

FLASH C.E.

NON à la fermeture des AGAFS !

La fermeture des agences Air France – KLM de Caen, Perpignan et Reims a été annoncée le 29 Mai et discutée lors du C.E. du 26 Juin.

Après les fermetures récentes des agences d'Angers, Lognes, Champs-Elysées, Cergy, Le Bourget, Compiègne... il est clair que l'offre de Vente Directe en face à face poursuit sa « réduction de voilure », phénomène qui semble devoir s'accélérer avec la montée en puissance spectaculaire des ventes sur Internet, sauf si la Direction modifie sa politique actuelle.

Si les fermetures précédentes d'agences ont eu des conséquences sociales d'ampleur limitée, c'est que la mobilité géographique imposée n'a pas dû être subie par le nombre de personnels qui vont être désormais concernés.

La CFE-CGC rappelle que les conséquences d'une mobilité géographique imposée peuvent être très « lourdes » à l'échelle individuelle :

- 1- Problème de l'emploi du conjoint qui oblige le plus souvent à une séparation, un double domicile, et des conditions de vie rapidement intenable !
- 2- Problème immobilier chiffrable à hauteur d'un loyer !
- 3- Problème au niveau de la famille selon les cas individuels.

Malheureusement, les conditions de mobilité géographique prévues dans le projet de Nouvel Accord Triennal en négociation sont ridicules comparées à celles pratiquées par les grands groupes français (rapport de 1 à 10 !!!)

Mieux qu'une adresse internet : le site CFE-CGC Air France – <http://cgcaf.com>

LES POSITIONS DE LA CFE-CGC

LE RESEAU des Agences Air France- K L M en France est il STRATEGIQUE ?

La CFE-CGC répond OUI ! Le projet MAJOR a positionné nos différences incontournables avec les Low -Costs, (réseau mondial avec alliance, gamme produits - services sol / vol très large, aviation de qualité, offre programme - tarifs stable et très vaste etc ...). Dans cette logique, la Direction du Commercial France doit accompagner l'ambitieuse politique de croissance rentable par un investissement suffisant pour sauver, en l'adaptant, le canal de la Vente Directe en face à face. **Le «tout Internet » serait une faute stratégique, aux graves conséquences sociales !**

Combien d'Agences devons nous avoir en France dans 3 ans ?

La CFE-CGC demande de maintenir le réseau de 52 Agences, quitte à modifier la cartographie et la taille actuelle pour mieux répondre au nouveau marché ciblé : haute et moyenne contribution.

A quoi devraient ressembler les Agences AF KLM demain ?

La CFE-CGC suggère que les futures agences AF KLM Sky -Team soient à l'image des agences bancaires avec des BLS accessibles à l'extérieur H 24, et un espace de Vente-Conseil en face à face à l'intérieur, adapté au nouveau marché. Grâce à cette valeur ajoutée, elles combindraient ainsi la productivité sur le créneau basse contribution, avec une rentabilité et une fidélisation améliorées sur le créneau moyenne et haute contribution.

Que deviennent les agences de province dans les villes moyennes ?

La CFE-CGC fustige toute nouvelle fermeture. Cette idée dangereuse, suggérée par des calculs financiers sans péréquation ni vision nouvelle, ignore la force stratégique de maîtriser partout notre distribution commerciale directe. L'impact positif des Agences AF KLM sur l'image de marque dans les villes moyennes est proportionnellement plus fort qu'à PARIS, avec des effets positifs sur tous les marchés. **Il est VITAL de le soutenir en l'adaptant .**

Comment garantir le succès du futur réseau AGAFS ?

La CFE-CGC propose la création d'un R.C.C (Rappel Commercial Client), à l'image du R.O.C. Ceci permettrait de soutenir le réseau AGAFS par un suivi proactif à distance, intégrant la nouvelle politique suggérée. Cela permettrait la création de suffisamment d'emplois pour maintenir le volume commercial actuel, et permettre de nouvelles qualifications professionnelles.

La Force de Ventes Directes peut elle être elle renforcée?

La CFE-CGC demande que soit progressivement redéployée la Force de Vente AGV vers un soutien aux AGAFS et Plateaux Affaires. Conduire pour ce faire une politique fine et intelligente permettra de ne pas créer une réaction hostile et dangereuse du réseau tiers des AGV !

Vos représentants CFE-CGC : **Véronique Voigt et Charles Marsan**

Tel : 01.56.93.75.92 / Charles.marsan@free.fr / courrier service : **CFE-CGC / Montreuil**

Protégez vos intérêts : REJOIGNEZ LA CFE-CGC !

Nom :

Prénom :

Service :

Site :

Agent : Tech / maît : CTE : Cadre 1 : 2 : 3 :

Mieux qu'une adresse internet : le site CFE-CGC Air France – <http://cgcaf.com>