

**ACCORD D'ETABLISSEMENT PERSONNEL SOL AIR FRANCE SUR L'INCITATION
AU DEVELOPPEMENT DES REVENUS ANCILLAIRES EN ESCALES**

Entre la Société AIR FRANCE, représentée par Monsieur Patrice TIZON, Directeur Général Adjoint
Ressources Humaines,
D'une part,

Et,
Les organisations syndicales signataires,
D'autre part,

1
ST
OA C7

Préambule

Les produits annexes en escales (sur-classements, sièges payants et accès salons) répondent au besoin d'individualisation et de personnalisation du service offert à nos clients. Les salariés en contact avec la clientèle jouent un rôle déterminant dans la promotion de ces produits.

Afin de développer la vente de ces produits, deux accords visant à la mise en place d'un dispositif d'incitation ont été conclus pour les années 2019 et 2022. Forts des constats partagés au terme de ces mises en œuvre du dispositif, l'entreprise et les organisations syndicales représentatives ont souhaité reconduire les grands principes, tout en ajustant et améliorant certaines modalités, au travers du présent accord.

Le dispositif d'incitation est donc ajusté et reconduit pour les années 2023, 2024 et 2025 pour les personnels au départ des escales France, visés par le champ d'application du présent accord.

Ce dispositif s'articule autour de deux composantes :

- une part collective, visant à redistribuer une part de la performance de l'escale sur les ventes de produits annexes ;
- une part individuelle, visant à encourager les salariés qui se sont illustrés par un niveau de ventes particulièrement important.

Les principales améliorations apportées par rapport au dispositif expérimental sont les suivantes :

- L'augmentation du montant redistribué qui passe de 2 à 2,5%.
- La suppression des seuils par escale à atteindre pour le déclenchement des primes dès lors que le montant des ventes excède 5 000 euros par trimestre.
- Le doublement de la prime individuelle portée à 100 euros brut.

Il est convenu que la mesure chiffrée des ventes des options concernées par cet accord est distincte de l'appréciation par le manager de la bonne appropriation des produits proposés par Air France. La prise en compte dans les évaluations annuelles de performance est par nature plus large, plus qualitative, et ne se limite pas à une mesure chiffrée des ventes réalisées.

Ceci étant exposé, il est convenu ce qui suit.

Handwritten notes in blue ink: "2", "DL", "OF", "C7".

Article 1 - Champ d'application

Les dispositions du présent accord d'établissement Personnel Sol Air France sont applicables aux personnels au départ des escales métropolitaines (Hub, Orly, Province) et des DOM listés ci-dessous :

- Agent Service Client, pour les ventes qu'ils réalisent ;
- Technicien Service Client, pour les ventes qu'ils réalisent ;
- Leader/Référent Opérationnel Service Client, pour leur rôle d'animation des agents présents sur leur espace de service, la dynamisation des ventes et les ventes qu'ils réalisent ;
- AMDE/Manager Opérationnel Service Client, pour leur rôle de motivation des équipes et de dynamisation des ventes ;
- CEP Service Client, pour leur rôle de dynamisation des ventes et de définition des priorités de la vacation.

Ce dispositif s'applique aux vacations réalisées par les personnels listés ci-dessus et dans les services suivants :

- les pôles clients
- les salons
- le multiculturel
- la Première
- le back-office client CDG

Sont exclues du dispositif les vacations réalisées dans les services de vente aéroport et litige bagage.


3
D
OA CG
DL

Article 2 - Caractéristiques du dispositif

2.1 Définitions

On appelle « Incentive de vente en escale » (IVE) la prime destinée à valoriser au sein d'une escale la réalisation des objectifs de vente des produits suivants : sur-classements, sièges payants, accès salons.

Les ventes d'excédents bagages sont exclues du dispositif car elles sont du ressort du contrat de voyage et donc relèvent d'une application stricte de la règle et non d'une démarche de vente.

L'IVE est composée de deux parties :

- une part collective, versée à tous les salariés éligibles, dénommée IVE collective ;
- une part individuelle, versée aux meilleurs vendeurs, dénommée IVE individuelle.

2.2 Conditions et modalités de déclenchement

Le calcul de l'IVE est réalisé par escale.

Le Chiffre d'Affaires pris en compte correspond aux ventes de sur-classements, sièges payants et accès salons réalisées sur tous les canaux dans l'escale chaque trimestre.

Le déclenchement de l'IVE intervient, au terme du trimestre, dès lors que le chiffre d'affaires réalisé dans l'escale est au moins égal à 5 000 euros.

2.3 Modalités de calcul des IVE collective et IVE individuelle

Le montant global à distribuer est de 2,5% du chiffre d'affaires de l'escale considérée.

L'IVE individuelle est versée aux 10 % des salariés ayant réalisé le chiffre d'affaires le plus important dans chaque escale, dès lors que ce chiffre d'affaires individuel est supérieur à 500 euros. Pour CDG, l'identification des 10% meilleurs vendeurs sera réalisée sur un grain plus fin (moyen- courrier, long-courrier...).

Il est tenu compte du chiffre d'affaires réalisé sur les canaux de vente permettant une traçabilité du salarié à l'origine de la vente (MARCO et Altea via TPE comptoir).

Le montant de l'IVE individuelle est égal à 100 euros brut par salarié.

Pour chaque trimestre, le montant de l'IVE collective totale pour chaque escale est calculé en déduction du montant global à distribuer retranché de la somme des IVE individuelles accordées dans cette escale ce même trimestre.

Si pour un trimestre, l'IVE calculée pour un salarié est d'un montant inférieur à 10 euros, alors celle-ci n'est pas immédiatement versée. Elle sera cumulée au montant de l'éventuelle IVE du trimestre suivant et sera versée dès lors que le montant cumulé atteint 10 euros et en tout état de cause lors du versement de l'IVE du dernier trimestre de l'année.

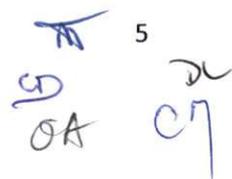
Article 3 - Suivi de l'accord

Un comité de suivi de réunira chaque année. Il sera composé de deux représentants par organisation syndicale représentative signataire ou adhérente du présent accord et de représentants de la Direction.

Ce comité aura pour principaux objectifs de :

- présenter un bilan chiffré de la mise en œuvre du dispositif et des primes effectivement versées aux salariés
- donner un éclairage qualitatif de l'appropriation de la vente de produits annexes en escale par les équipes concernées,
- partager les actions de formation à destination des agents et des managers
- partager avec les organisations syndicales représentatives signataires les pistes d'évolution des ventes de produits annexes en escale

Un comité de suivi supplémentaire aura lieu dans les deux mois suivants la signature du présent accord.

 5
OA C7

Article 4 - Dispositions finales

4.1 Date d'entrée en vigueur et durée d'application

Le présent accord entre en vigueur à sa date de signature et s'applique jusqu'au 31 décembre 2025, date à laquelle il cessera de produire tout effet. L'IVE correspondant aux ventes du quatrième trimestre 2025, sera, si les conditions de déclenchement sont réunies, versée début 2026. L'accord sera mis en œuvre rétroactivement sur le premier trimestre 2023.

4.2 Adhésion

Conformément aux dispositions légales applicables, toute organisation syndicale représentative au niveau de l'établissement Personnel Sol Air France, qui n'est pas signataire du présent accord, pourra y adhérer ultérieurement.

Cette adhésion ne pourra pas être partielle. Par conséquent, elle concernera nécessairement l'ensemble des termes de l'accord. L'adhésion devra faire l'objet du dépôt prévu par les dispositions légales et réglementaires applicables. Elle devra, en outre, être notifiée par lettre recommandée aux parties signataires dans un délai de huit jours à compter de ce dépôt. Elle sera valable à compter du lendemain du jour de sa notification au secrétariat du greffe du Conseil de Prud'hommes compétent.

4.3 Révision

Chaque partie signataire ou adhérente peut demander la révision de tout ou partie du présent accord, selon les modalités suivantes.

Toute demande de révision devra être adressée par lettre recommandée avec accusé de réception à chacune des autres parties signataires ou adhérentes et comporter l'indication des dispositions dont la révision est demandée.

La révision proposée donnera éventuellement lieu à l'établissement d'un avenant se substituant de plein droit aux stipulations de l'accord qu'il modifie sous réserve de remplir les conditions de validité posées par les articles L 2261-7-1 et suivants.

Cet avenant devra faire l'objet des formalités de dépôt prévues par le code du travail.

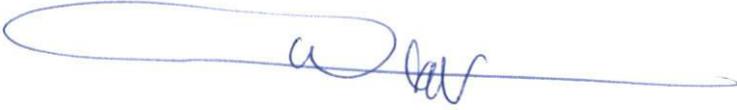
4.4 Publicité et dépôt légal

Un exemplaire du présent accord sera notifié à chaque organisation syndicale représentative. Il sera déposé auprès de la DREETS et du greffe du Conseil des Prud'hommes de Bobigny.

6
OA 07 2

Fait à Roissy, le **24 MAI 2023**

Pour la Société Air France



Patrice TIZON
Directeur Général Adjoint Ressources Humaines

Pour les Organisations Syndicales Représentatives de l'établissement Personnel Sol Air France

Pour la CFDT

christophe Dewatine



Pour la CFE-CGC

Laurence

Demigo



Pour la CGT

Pour FO



Pour l'UNSA Aérien

