



Vers la “start-upisation” des négociations protocolaires Octobre 2019

Le Comité Technique du 8 octobre a été l'occasion de présenter le budget de la DGAC pour 2020 et lancer les négociations protocolaires... avec tous les codes de l'innovation, même s'il s'agit hélas d'appliquer des recettes connues : restructurations, réorganisations, mutualisation, flexibilité, compression d'effectifs...

QUEL BUDGET POUR LA DGAC EN 2020 ?

Comme annoncé lors du dernier CTM (Comité Technique Ministériel), le [PLF](#) (projet de loi de finances) pour 2020 prévoit un **schéma d'emploi stable** pour la DGAC. Cela signifie que le solde des créations et des suppressions de postes doit être égal à 0. Pour la CFDT ce n'est pas satisfaisant mais le gouvernement est resté sourd à toute négociation. **Pire, alors que ses missions augmentent, l'ENAC se retrouve privée de 7 emplois !**

En annexe au PLF se trouve le [Projet Annuel de Performance \(PAP\) pour la mission "Contrôle et Exploitation Aériens"](#) du budget annexe de la DGAC. Ce document indique notamment :

- ❑ **Hausse de 31 emplois chez les ICNA** (ce qui correspond à une promo supplémentaire), compensée quasiment intégralement par une **baisse d'emploi équivalente** prévue dans la catégorie "Cadres et administratifs" (cf p.29)
- ❑ Priorité donnée au **désendettement** (dette réduite de 662 millions d'euros depuis 2015) et à l'**investissement** (+18 millions d'euros par rapport à 2019) pour poursuivre la modernisation des systèmes de la navigation aérienne
- ❑ Enveloppe de **10 millions d'euros pour financer le protocole social 2020-2024** : 1 million d'euros pour les mesures statutaires et 9 pour les mesures indemnitaires. C'est le même montant que pour le précédent protocole 2016-2019.

LA “START-UPISATION” DES NÉGOCIATIONS PROTOCOLAIRES

Lors du CT, l'administration a également fixé le cadre des négociations protocolaires, avec une [présentation](#) saupoudrée de terminologies en vogue et dignes d'une vraie start-up : innovation, organisation innovante, méthodologie et fonctionnement agiles, travail en mode projet, rationalisation, optimisation...

Les **délais imposés** sont également dignes d'une start up, au pas de course : le calendrier prévoit un démarrage des négociations mi-octobre, une première version fin octobre pour aboutir après une série de bilatérales entre organisations syndicales et Administration à une version finale mi-décembre.

Un des principaux leviers envisagé par l'administration est l'**optimisation de la gestion des ressources humaines à tous les niveaux** : avec les baisses successives d'effectifs de personnels administratifs, une réorganisation semble inévitable.

Pour le reste, il est parfois difficile de savoir ce qui se cache concrètement derrière des termes fourre-tout et policés comme : "consolider et exploiter les compétences acquises en cours de formation", "Evoluer vers des architectures techniques orientées services" ou bien encore "Utilisation des méthodologies agiles" et "Renforcer le travail en mode projet" etc...



Vers la “start-upisation” des négociations protocolaires... suite

UNE LARGE CONSULTATION EST INDISPENSABLE

Pour la CFDT, ce format contraint a néanmoins le mérite de ne pas diluer les débats dans des séries infinies de négociations parcellaires, et répond donc à notre attente d'un traitement général de la négociation. **Mais la date annoncée de fin des négociations nous paraît douteuse si l'on souhaite un protocole de qualité.** Trois bilatérales permettent-elles d'entrer dans le coeur d'aussi nombreux sujets ? Nous ne le pensons pas.

Nous participerons néanmoins activement à ces négociations protocolaires. Pour la CFDT, la question des effectifs 2020, celle de la pénibilité pour ses implications sur le dossier retraites, comme d'autres questions transversales ne saurait être éludées, et à ce jour elles ne trouvent pas leur place dans l'ossature envisagée par l'administration.

Enfin, on ne saurait engager la DGAC pour 5 ans sans prendre le temps d'informer et de consulter les personnels et nos mandants. La CFDT veillera à ce que les conditions de négociation restent compatibles avec cette exigence.

