EQUIPAGE

Le magazine des PN et PS de la DGOA/IS - N°5 - Juillet 2012

DOSSIER

Cher (très cher) **carburant**

AIRFRANCE

EQUIPAGE

N°05 - Juillet 2012

Document réservé aux personnels navigants et aux personnels sol des directions des Opérations Aériennes et du Service en Vol.
Toute reproduction, même partielle, interdite.

Rédactrice en chef : Marion van Bommel

Rédaction : Hélène Delacour

Ont également collaboré à ce numéro :

Jacques Darolles, Brigitte Simon.

Crédits photo : Virginie Valdois (DX.VO), Marc Bassot, Xavier Escalere, Gérard Mélard, Christine Moinard, Philippe Thépenier, Eric Thoreau ; Fotolia : Guido Vrola, Luzitanija, Andersphoto, Kaarsten, Vitaly Krivosheev, Torian.

Infographiste/PAO : Gilles Garrido (IO.VX)

Imprimé en France par une entreprise du secteur adapté : ANR Services (Association pour l'insertion et la Réinsertion professionnelle et Humaine des Handicapés).

L'ensemble de la production de ce magazine est certifié PEFC. Le papier est issu de forêts gérées durablement.

Tirage : 18 000 exemplaires. Diffusion libre-service.
© Air France 2012. Tous droits réservés.

À LA UNE

04 Dossier
Cher (très cher) carburant

06 Comment évoluent le cours du pétrole et le prix des carburants ?

08 Achat de carburant

10 Les couvertures CO_2

12 Plan carbu

MON MÉTIER

16 Le CRM en pratique

18 Les Correspondants Sécurité des Vols (CSV) à votre écoute

19 L'Espace Client, un outil précieux pour les PNC

20 La connectivité à bord en 2013

22 Comment ça marche ?
Respirez un grand coup

MA COMPAGNIE

26 Au RM un seul mot d'ordre...

28 Des chiffres et des lettres

29 OptiCOF

ENTRE NOUS

32 Le paludisme

34 Visite guidée

35 Des femmes formidables

36 Un monde renversant

37 MayBe

39 Derniers vols

40 Hub 2012 c'est parti !

Cher (très cher) Carburant,

Alain Bassil
Directeur Général Délégué
Opérations (DG.DO)

Vous êtes le **deuxième poste de coûts de notre Compagnie**, juste après les salaires et les charges associées.

Vous n'êtes pas produit par nos personnels, ni même en France, vous serez donc toujours **une charge « externe »**.

Un jour vous serez remplacé, mais la dernière goutte de pétrole, d'ici 50 ou 100 ans, sera peut-être brûlée dans un avion… **rien ne remplace en effet votre fantastique densité énergétique**, l'énergie dégagée par kg embarqué, moteur compris.

Enfin, vous êtes un produit « commodity », comme disent les économistes, c'est-à-dire un produit standard.

De tout cela il découle que seuls **deux leviers de réduction de coûts** peuvent agir contre vos prix toujours plus élevés :

- la diminution du volume consommé,
- la négociation globale du prix grâce à des achats en commun ou à des achats longtemps à l'avance (les fameuses « couvertures»).

Si les prix et les couvertures sont l'affaire de quelques spécialistes très pointus, communs entre Air France et KLM, **la bonne gestion de notre consommation est un changement culturel qui concerne tous les métiers d'Air France**. Les pilotes, au premier rang, mais aussi les Escales, le Fret, la Maintenance, la Flotte ou encore les PNC qui travaillent avec des matériels plus légers et des emports catering de plus en plus optimisés.

Mais n'oubliez pas, cher Carburant, que vis-à-vis de tous ces changements, **la Sécurité des Vols reste un impératif absolu**. En tant que Dirigeant Responsable au sens de la réglementation, j'y veille personnellement. Chaque piste de réduction de consommation proposée a fait ou fera l'objet, de la part des responsables concernés, d'une étude de sécurité, certaines pistes ayant été écartées à l'issue de ce travail.

Souhaitant sincèrement, grâce à notre mobilisation collective, vous voir peser chaque année un peu moins lourd dans nos comptes, je vous prie d'agréer, cher Carburant, mes salutations.

Cher (très cher) carburant

Le carburant est le deuxième poste de dépenses d'Air France. Or le prix du baril progresse spectaculairement depuis 2009, ce qui pénalise le transport aérien en général et donc Air France. Pour alléger ce poids financier, deux leviers : les modalités d'achat et la réduction du volume consommé. Equipage a rencontré la direction des Achats et des responsables du Plan Carburant qui nous en disent plus sur les moyens d'actions d'Air France.

Comment évoluent le cours du pétrole et le prix des carburants ?

Une hausse des cours du pétrole ne se traduit pas toujours par l'augmentation du prix du carburant et inversement. Explications.

D'où vient le pétrole ?

Le pétrole est une **énergie fossile** que l'on qualifie d'huile minérale. **Les principaux pays producteurs** sont l'Arabie Saoudite, la Russie, les Etats-Unis, l'Iran, l'Irak, la Chine, le Mexique, les Emirats Arabes Unis, le Koweït, la Norvège...
Le pétrole permet de produire des **carburants liquides,** contrairement au charbon qui est solide. Ils constituent le produit de base du gasoil et de l'essence (super et sans plomb), obtenus après raffinage et traitement chimique (ajout d'additifs par exemple).

Les principaux **pays consommateurs de pétrole** sont en majorité les pays dont les économies sont développées ou ceux qui bénéficient d'un boom économique. Le **premier pays consommateur de pétrole est de loin les Etats-Unis** (22,5%* de la consommation mondiale) avec une consommation encore près de trois fois supérieure à celle de la Chine (9,6%), en deuxième position. Viennent ensuite le Japon (5,7%), l'Inde (3,4%), la Russie (3,4%), l'Allemagne (3%), le Canada (2,6%) et la France (2,3% de la consommation mondiale).

*Source : INSEE

Les différentes qualités et origines du pétrole

Il n'existe pas une qualité universelle de pétrole mais plusieurs qualités et origines d'or noir. Les trois principales sont :

- **l'Arabian Light** qui correspond au pétrole (on parle aussi de Brut) extrait au Moyen-Orient
- **le Brent** ou brut de référence européen. C'est le pétrole puisé en Mer du Nord
- le **West Texas Intermediate** (WTI) qui correspond au brut américain

Déterminer les cours du pétrole

Le **pétrole ou Brut** est coté sur un marché international, 24h/24h. Deux places financières se partagent les cotations : New York et Londres. Les cours varient en temps réel comme n'importe quel produit financier. En France, lorsque l'on parle de « **cours du pétrole** », on fait généralement référence au **cours du Brent**, soit la qualité européenne. Son cours est différent du WTI ou de l'Arabian light qui sont deux autres types de Brut. L'unité de négociation est le **Baril.** Un baril équivaut à 42 gallons soit 158,987 litres.

Pourquoi les cours du pétrole varient-ils ?

Le pétrole étant coté, son cours évolue au gré des prises de positions réalisées par les traders. Plusieurs facteurs peuvent influencer **le prix de pétrole**. Le premier est l'évolution de l'offre. L'**OPEP (Organisation des Pays Producteurs de Pétrole** ou OPEC en anglais) joue un rôle déterminant en maîtrisant son offre afin de réguler les prix. L'OPEP agit donc comme un cartel. L'OPEP regroupe plusieurs pays producteurs au monde. Tous les pays producteurs de pétrole ne sont néanmoins pas membres de l'organisation, comme les Etats-Unis et la Russie. D'autres facteurs influencent les cours : un accident majeur sur un site de production, les craintes d'un conflit militaire, l'anticipation d'un fort ralentissement économique mondial, les conditions météorologiques, les décisions politiques...

Pourquoi le prix du litre d'essence ne suit pas celui du pétrole ?

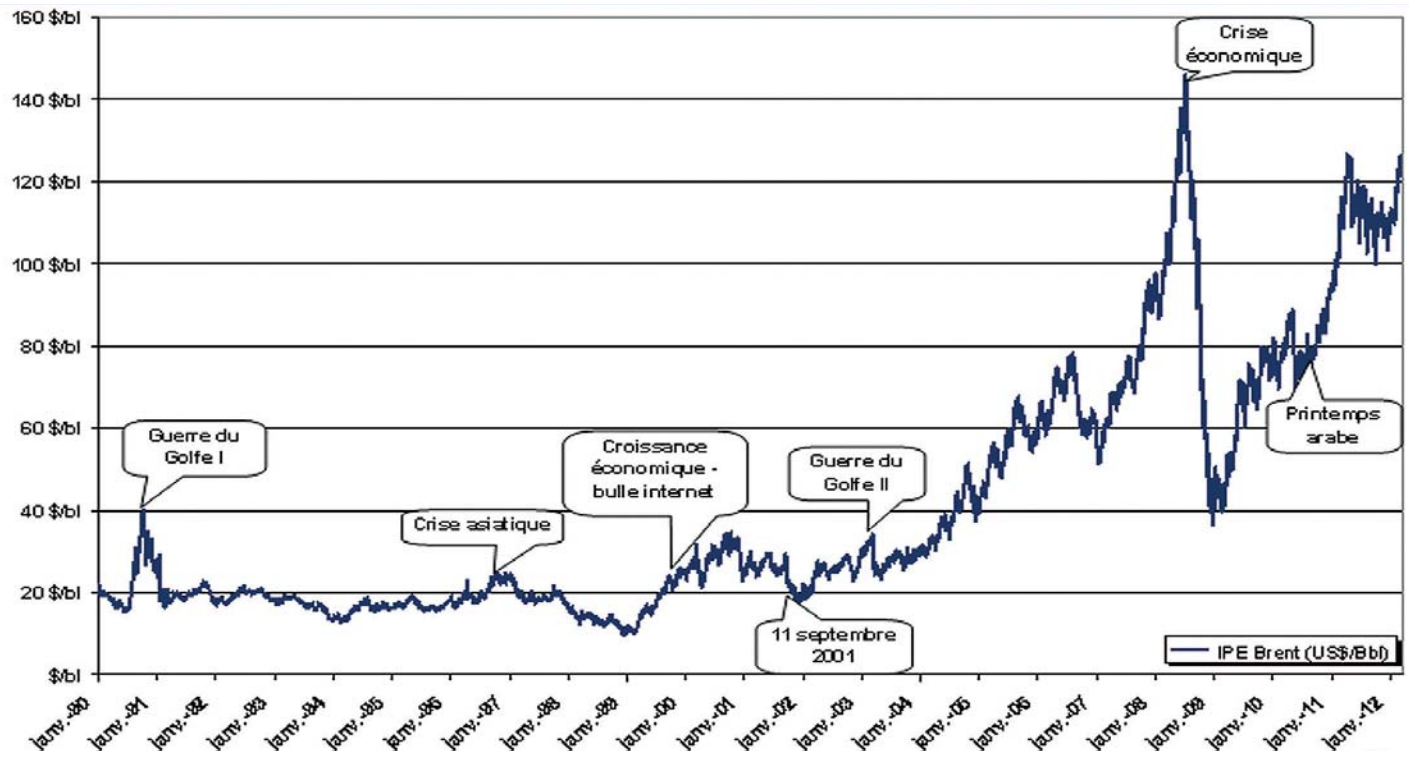
Le consommateur s'étonne souvent que le prix de l'essence s'apprécie alors que le cours du pétrole diminue sur le marché. Plusieurs raisons peuvent être avancées. Parmi elles, retenons que le **prix d'un litre d'essence ou de gasoil** est aussi constitué d'un certain nombre de taxes.

Sur un litre de Super Sans Plomb, la taxe intérieure sur les **produits pétroliers**, plus connue sous le sigle **TIPP**, représente environ 60% à 65% du prix. L'automobiliste, quand il fait le plein, paie également la TVA sur le **prix du brut**. Ensuite, une marge de distribution est appliquée pour rémunérer les gérants de stations service.

Au final, le **cours du pétrole** représente un quart à un tiers du **prix du litre de carburant.**

Enfin, le **baril de pétrole étant libellé en dollars américains, les** variations de change ont un impact sur le **prix du carburant**. Quand l'euro baisse contre le dollar, le pétrole nous coûte plus cher et inversement.

Le Brent ICE depuis 1990…



Achat de carburant : des couvertures indispensables

Premier levier pour limiter les effets de la hausse du prix du carburant : les modalités d'achat. Didier Raffaud, directeur des Achats carburant d'AIR FRANCE KLM, nous explique quels sont les moyens d'action dont le Groupe dispose.

« Il faut savoir **qu'Air France et KLM achètent leur carburant conjointement pour toutes les escales à l'étranger.** L'avantage de grouper nos achats est de bénéficier d'économies d'échelle et d'avoir un seul interlocuteur pour le Groupe, donc un seul prix, même si chaque compagnie établit son propre contrat. En revanche, chaque compagnie gère l'approvisionnement de son hub (Roissy-CDG / Schiphol), ce qui n'empêche pas de partager les bonnes idées ! **Dans le prix du kérosène, la composante fixe ne représente que 6%, c'est le coût de distribution. La marge de raffinage ou « crack spread » équivaut à 17% tandis que 77% proviennent du prix du brut.**

« Le processus d'achat est le suivant : des appels d'offres pour la plupart annuels sont passés par zone géographique (ils couvrent parfois une période de deux ou trois ans), puis les **négociations** commencent. Elles reposent sur **trois composantes majeures** : l'index de référence établi par région (qui évolue constamment) ; le différentiel (qui comprend les frais logistiques, les coûts structurels du fournisseur, sa marge…) ; et **les conditions de paiement** ». En résumé, Air France s'efforce **d'obtenir l'index le plus adapté** à chaque escale, de **minimiser les différentiels** et d'avoir **les conditions de paiement les plus longues** afin de limiter ses besoins en fonds de roulement ».

« **Les couvertures carburant** ont pour but de gommer une partie de la volatilité du prix et, par là même, donner de la visibilité sur la dépense. Elles permettent de lisser la hausse du prix même si à terme le prix du marché s'applique. En convenant par avance du prix payé au baril (que ce soit avec un pétrolier, une banque ou un trader), Air France détermine un prix du « baril papier », par opposition au prix du « baril physique ». Le baril physique est toujours payé au prix du marché. Par contre le baril papier fait l'objet d'un flux financier dont le résultat vient, in fine, se rajouter ou se retrancher au prix du baril physique. Il existe aussi des options qui fonctionnent selon le principe de l'assurance mais dont le coût est élevé.

L'approvisionnement des hubs d'Air France et de KLM :

Si les modalités d'achat sont identiques pour les escales off-shore ou les hubs de Roissy-CDG et Schiphol, **les modalités** d'approvisionnement sont **différentes.**

Pour son hub**, Air France sécurise 75 % de son approvisionnement** par des achats traditionnels, qui incluent la livraison dans les réservoirs de l'avion. 60 % sont achetés aux principaux raffineurs locaux, Total et Exxon Mobile, et 15 % aux distributeurs tels que BP, Shell ou Q8.

Pour les 25% restants, Air France assure son **approvisionnement en direct** (self supply) par importation cargo au Havre et livraison par la chaîne logistique jusqu'au hub. Cela lui permet de **stimuler la concurrence, contrôler les coûts et bénéficier des tarifs mondiaux négociés par Air France.** La Compagnie, qui est actionnaire du dépôt de CDG, a créé sa propre structure de mise à bord sur l'aéroport, en partenariat avec Q8.

En revanche, **KLM assure 100% de l'approvisionnement de Schiphol par import cargo** et par achat en sortie de raffinerie à Rotterdam. L'acheminement vers Schiphol est assuré par péniches pipelines. Les mises à bord sont assurées par des services KLM.

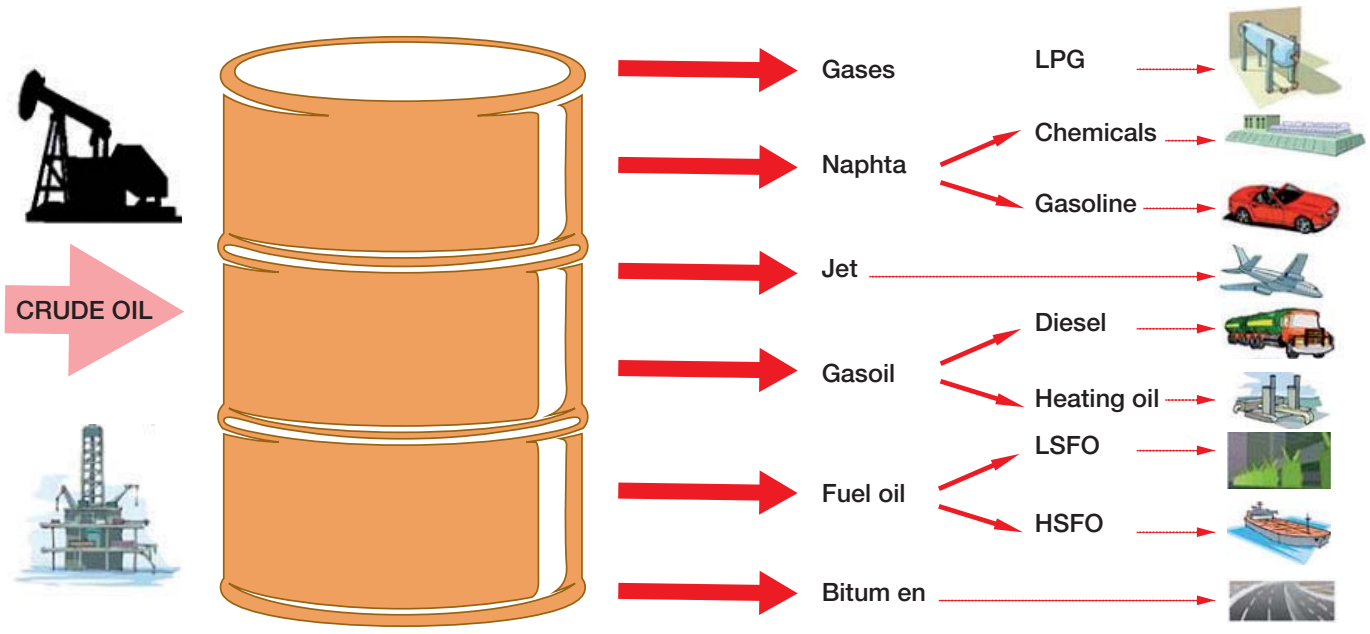
Air France utilise intensivement le système des couvertures carburant depuis une quinzaine d'années. Tous les trimestres, la stratégie en la matière est revue et validée par le Risk Management Committee d'AIR FRANCE KLM, «le Groupe devant s'adapter constamment et utiliser les outils de couverture les plus pertinents, sur un horizon à 24 mois glissants ».

Que font les autres compagnies?

« Globalement comme nous, explique Didier Raffaud. Nos principales rivales européennes –y compris les low-cost- mais aussi les compagnies asiatiques, utilisent **le système des couvertures carburant.** Concernant les compagnies du Moyen-Orient, qui affirment ne pas bénéficier de tarifs préférentiels sur leurs marchés (ce que semblent confirmer leurs fournisseurs), nous avons peu de certitudes, ces compagnies ne publiant pas leurs comptes ». En revanche, sur leurs escales à l'étranger (soit l'équivalent d'environ 50% de leurs achats en carburant), ces transporteurs achètent aux prix du marché.

Delta Air Lines a récemment fait le choix de **racheter une raffinerie** basée sur la côte Est des Etats-Unis qui lui permettrait, grâce à un accord d'échange avec BP, de couvrir 80% de ses besoins domestiques en kérosène. L'acquisition conjointe d'un réseau de pipelines, qui lui permettra d'approvisionner directement ses vols au départ de New York où le réseau de distribution a tendance à être saturé, semble cependant être le seul avantage de cette opération. En effet, **la décision de Delta laisse sceptiques les analystes.** Pour le pétrole, l'exploration/production est la partie qui rapporte le plus. C'est pourquoi un grand nombre de raffineries de la côte Est des Etats-Unis éprouvent des difficultés considérables à rester rentables et que la France a connu la fermeture de plusieurs usines. C'est ainsi qu'on a vu apparaître des **traders pour le carburant**, comme Morgan Stanley (à l'origine banque d'affaires) ou Vitol, qui contribuent à faire baisser les prix du marché. En fonction des écarts de prix observés, ils arbitrent sur le lieu de livraison de bateaux chargés de fuel qui sillonnent le monde entier.

Dans le cas de Delta, aux 150 millions de dollars que la compagnie a dépensés pour acquérir la raffinerie vont s'ajouter 100 millions pour modifier l'usine et accroître sa production de kérosène. Un baril raffiné ne produit pas que du jet (ou kérosène), il génère aussi du diesel et de l'essence qu'il faudra commercialiser. L'accord avec BP prévoit d'échanger les produits dont Delta n'a pas besoin avec du kérosène qu'il lui livrera sur d'autres escales aux Etats-Unis. Par ailleurs, seul le brut léger peut être raffiné dans cette usine et c'est le plus onéreux, et faire tourner une raffinerie immobilise beaucoup de capitaux. Enfin, le risque environnemental n'est pas négligeable… «L'intégration verticale, estime l'analyste Georges Hamin, président de Hamlin Transportation Consulting, c'est une chose qui se faisait il y a une centaine d'années avec Henry Ford», les entreprises se recentrent désormais sur leur cœur de métier.



LPG : Liquiefied Petroleum Gas / **LSFO :** Low Sulphur Fuel Oil / **HSFO :** High Sulphur Fuel Oil

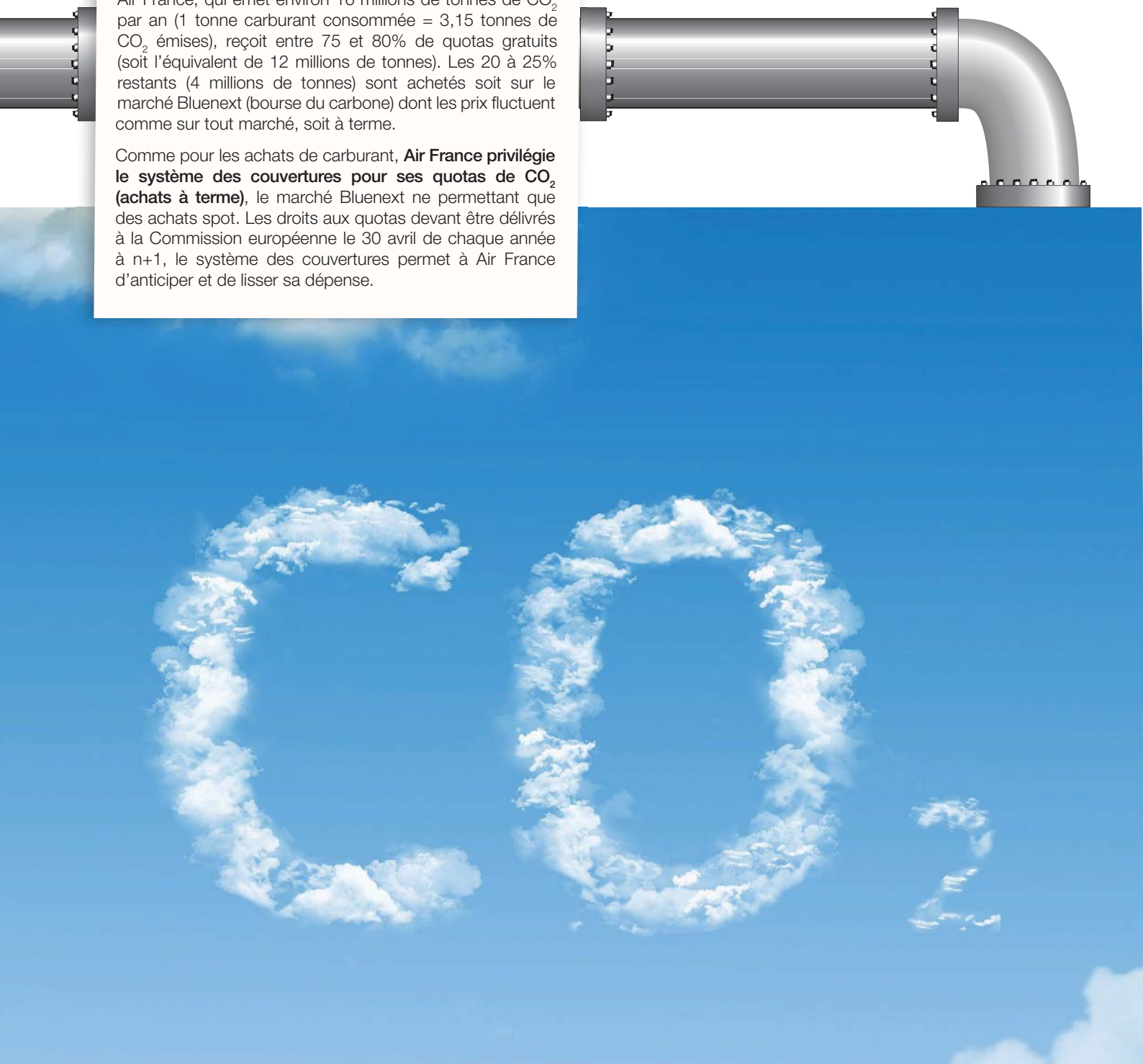
Les couvertures CO_2

Depuis le début de l'année, les compagnies aériennes ont intégré le système communautaire d'échange de quotas d'émissions (European Union Trading Scheme ou ETS). Elles ont dorénavant l'obligation de délivrer à la Commission européenne un nombre de quotas lié à leurs émissions de CO_2 (cf Equipage n°3).

Comme pour le carburant, ces quotas font l'objet d'un marché, avec des prix spot (prix comptants) et des prix à terme. Chaque compagnie aérienne reçoit un pourcentage de quotas gratuits qu'elle va compléter par des achats de quotas, en fonction de son émission totale de CO_2.

Air France, qui émet environ 16 millions de tonnes de CO_2 par an (1 tonne carburant consommée = 3,15 tonnes de CO_2 émises), reçoit entre 75 et 80% de quotas gratuits (soit l'équivalent de 12 millions de tonnes). Les 20 à 25% restants (4 millions de tonnes) sont achetés soit sur le marché Bluenext (bourse du carbone) dont les prix fluctuent comme sur tout marché, soit à terme.

Comme pour les achats de carburant, **Air France privilégie le système des couvertures pour ses quotas de CO_2 (achats à terme)**, le marché Bluenext ne permettant que des achats spot. Les droits aux quotas devant être délivrés à la Commission européenne le 30 avril de chaque année à n+1, le système des couvertures permet à Air France d'anticiper et de lisser sa dépense.



Vous avez été nombreux à répondre aux deux premières questions du Quizz Développement Durable sur iPN ! Voici les résultats du sondage :

PNC

Question 1

Les émissions de CO_2.

Selon vous, la part du transport aérien dans les émissions de CO_2 d'origine humaine est de :

Environ 2%

63%

3 à 4%

29%

15 à 17%

8%

Total des votes : 38

PILOTES

Question 1

Les émissions de CO_2.

Selon vous, la part du transport aérien dans les émissions de CO_2 d'origine humaine est de :

Environ 2%

67%

3 à 4%

29%)

15 à 17%

4%

Total des votes : 759

PNC

Question 2

Les émissions de CO_2.

Selon vous, quels sont les impacts environnementaux pris en compte dans les plans d'actions d'Air France :

28%

Consommations d'énergie et d'eau

2%

Déchets et émissions sonores

5%

Pollution des eaux et des sols

2%

Les 4 réponses ci-dessous

63%

Total des votes : 793

PILOTES

Question 2

Les émissions de CO_2.

Selon vous, quels sont les impacts environnementaux pris en compte dans les plans d'actions d'Air France :

17%

Consommations d'énergie et d'eau

3%

Déchets et émissions sonores

4%

Pollution des eaux et des sols

1%

Les 4 réponses ci-dessous

76%)

Total des votes : 301

Vous avez majoritairement choisi les bonnes réponses.

Plan Carbu : un effort de chacun pour la réussite de tous

Outre les modalités d'achat du carburant, les économies peuvent être réalisées sur le volume consommé (4,9 millions de tonnes en 2011). C'est tout l'enjeu du Plan Carbu, qui s'organise autour de quatre axes : l'avion, l'espace aérien, l'emport carburant et la conduite du vol. L'objectif est d'économiser 50 000 t/an de carburant, avec un impératif : la Sécurité des Vols.

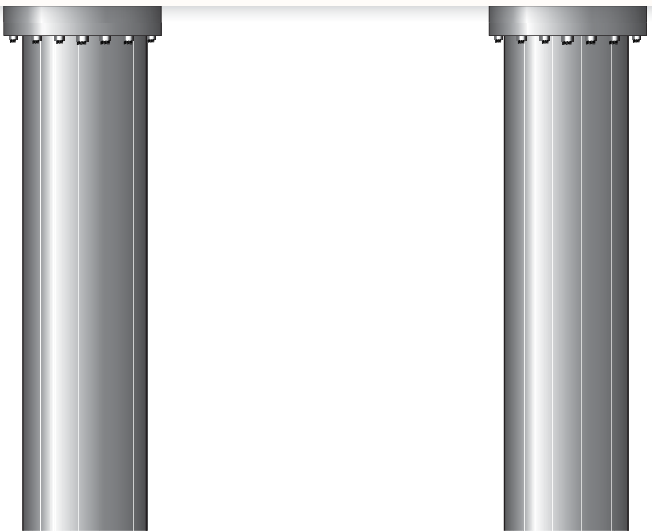
La réussite du Plan Carbu est l'affaire de tous et les pilotes sont des acteurs-clés du changement. C'est pourquoi le pilotage du programme est sous la responsabilité des Opérations Aériennes (chef de projet : Matthieu Lefer), avec un référent Plan Carbu dans chaque Direction concernée (DGI, Escales, Marketing, Fret…).

Fin 2011, un questionnaire carburant était envoyé aux pilotes afin de recueillir leurs ressentis et suggestions sur ce sujet. A ces données, se sont ajoutées les meilleures pratiques d'autres compagnies et les recommandations des constructeurs, motoristes ou équipementiers. Air France a maintenant les clefs pour combler son retard en la matière. Les pistes d'économie identifiées concernent de nombreux métiers. Quatre axes de travail ont été définis.

- La conduite du vol évolue via des modifications de pratiques et de procédures permettant de minimiser la consommation : utilisation privilégiée de la procédure de départ anti-bruit la moins gourmande en carburant dès que le terrain le permet ; réduction du cost index (ratio vitesse/coût), utilisation des inverseurs de poussée au minimum à l'atterrissage qui permet également de limiter les nuisances sonores et l'usure des moteurs.
- L'emport carburant est décidé par les pilotes. Plus les informations dont ils disposent sont précises, mieux l'emport est ajusté. C'est dans ce but qu'une réflexion est menée afin que les pilotes s'approprient d'avantage Corsica (outil statistique d'aide à la décision carburant).
- Pour l'avion, il s'agit par exemple de réduire la masse de base, en poursuivant notamment l'allégement des trolleys. Une autre piste est l'intensification des lavages moteurs qui permet d'économiser 0,1% de consommation (fuel flow). La consommation des APU (Auxilliary Power Unit, générateur d'électricité à bord) a été particulièrement étudiée car elle représente, pour l'ensemble de la flotte, une consommation de 60 000t/an, soit l'équivalent de 40 millions d'euros. L'objectif est donc de doter au maximum les escales en groupes électriques sol (GPU - Ground Power Unit) ou groupes d'air conditionné (ACU - Air Conditioning Unit) bien moins coûteux.
- L'espace aérien fait l'objet de négociations avec les autorités de contrôle, d'abord en France, afin d'optimiser les trajectoires et les niveaux de vol.

L'ambition du Plan Carbu est de réduire la consommation carburant d'Air France de 1% par an d'ici 2014.

« Les pilotes sont étroitement associés au Plan Carbu, explique Jean-Michel Reynaud, CDB 777 et membre du programme. Les Divisions de Vol pilotent elles-mêmes leur plan d'action, avec le support de l'équipe Plan Carbu. Chaque Division a nommé des pilotes qui coordonnent le programme, élaborent les plans d'actions et participent aux études de sécurité. En effet, la Sécurité des Vols est une condition sine qua non pour chaque piste explorée. »



L
FUEL CONTROL
R
RUN
CUTOFF

L’humain et la sécurité sont au cœur du métier de navigant. CRM, CSV… des sigles à (re)découvrir pour encore mieux assurer ses missions. Et toujours remettre le client au cœur des préoccupations en lui proposant de nouveaux services (comme la connectivité) ou en se donnant les moyens de mieux répondre à ses attentes, grâce à l’Espace Client.

Le CRM en pratique

Dans notre dernier magazine Equipage, nous vous avions présenté les grandes lignes du programme CRM. Nous vous proposons aujourd'hui quelques exemples concrets mettant le CRM en jeu, suivis de l'expertise de François Berthin, CDB A320 et Responsable Facteurs Humains.

Exemple n°1:

REX OPL : *Arrivée xxx, Piste xxx. Bonne Météo, je suis pilote en fonction, autorisé approche à vue avec dernier virage à droite. Assistance de la part du CDB qui nous permet un bon raccourci de la trajectoire. Stabilisé à 500 pieds, très bon CRM…*

REX CDB : *Très bonnes conditions météo, officier pilote aux commandes, j'assiste mon collègue pour raccourcir la trajectoire. Avion stabilisé à 500 pieds. L'ambiance équipage est excellente, la communication passe très bien.* Après cette approche précipitée, l'avion se pose sur une piste parallèle à celle pour laquelle il a reçu l'autorisation.

Quoi qu'en disent les deux pilotes, les compétences CRM ont été défaillantes, en particulier la communication et le travail en équipe, puisque la sécurité des vols a été engagée. .

Cet exemple n'est pas isolé, et il arrive qu'il y ait, comme le dit Juan Llamas* dans le précédent numéro d'Equipage, confusion entre bonne ambiance et CRM.

Si la bonne ambiance -surtout dans notre culture- est une condition qui favorise une bonne application du CRM, celle-ci n'est pas une condition nécessaire ou suffisante, , et, dans certains cas peut diminuer notre distance à l'accident : cockpit laisser-faire, sous estimations, etc. Le CRM, c'est être efficace pour la sécurité des vols. Le leadership doit être situationnel et s'adapter en fonction du contexte. Il peut exiger parfois, en situation de haut risque et sous pression de temps, que le commandement de bord soit plus directif. *Astrophysicien et spécialiste du CRM.

Exemple n°2 :

REX PNC : *Au sol, un PNC de l'arrière, avant la fin de la visite prévol de l'officier pilote, informe le poste que du givre est visible sur l'extrados de l'aile. Le commandant de bord lui répond qu'il est étonné, qu'il prend l'information en compte, qu'il compte sur les pleins carburant pour résoudre cette difficulté, et il charge le PNC de le tenir informé de l'évolution dans quelques minutes. Après ce rappel, l'officier pilote part en cabine constater la disparition du givre.*

Une application intelligente de la culture du doute de la part du steward, une réponse non moins intelligente du commandant, une délégation de surveillance opportune, une répartition des tâches qui permet à chacun d'être acteur et de rester dans son domaine de responsabilité : le steward surveille, l'officier pilote contrôle.

Dans ce cas, toutes les ressources ont été mises à la disposition de la Sécurité des Vols, c'est bien là la définition du CRM. Mention spéciale à cet équipage qui a appliqué avec pertinence l'adage qui dit que « dans un avion, la seule question idiote est celle qui n'a pas été posée ».

Exemple n°3 :

REX PNT : *Vol CDG/BUD*

Le vol à destination de BUD décolle à 7h. L'embarquement se termine lorsque du poste j'entends crier : « Oh my God » j'accours et constate que la chef de cabine est en train de s'occuper d'un des derniers passagers en provenance de JFK qui fait un malaise.

Il est assis au rang 3, nous le sortons de son siège et l'allongeons dans le Galley « avant », ce qui m'empêchera par la suite de communiquer facilement avec mon équipage.

La CC appelle un médecin par le Public adress tandis que l'OPL appelle les secours par la Tour et le PCC. On lui met le masque et l'oxygène et nous lui faisons un choc cardiaque avec le défibrillateur.

Pas de médecin à bord…

Arrivée du SAMU, des pompiers, de la police ADP et du CEP. La tentative de réanimation dure 40mn, le verdict tombe, le décès est prononcé par le médecin du SAMU.

Une fois le passager débarqué nous nous concertons. Les deux PNC de l'arrière souhaitent continuer, je demande la réserve pour les 2 PNC de l'avant et le pilote. La régulation PN nous informe : « Pas de réserve « copi » avant 1h30 ». Finalement nous décidons tous de poursuivre le vol CDG/BUD/CDG.

Pour ma part, si mon pilote avait débarqué je l'aurais également fait, dans un esprit d'équipe. Toutefois, j'ai largement préféré me retrouver dans mon élément naturel plutôt que de ressasser des idées noires à la DO. Cet événement ne relevait pas d'un incident aéronautique et je ne souhaitais pas laisser les passagers après ce que nous avions vécu. .

En conclusion :

Une rotation lambda où personne ne se connaissait. Cet événement nous a rapprochés et nous avons réalisé que le stress que nous avons vécu a pu être géré, canalisé, évacué en continuant cette rotation tous ensemble.

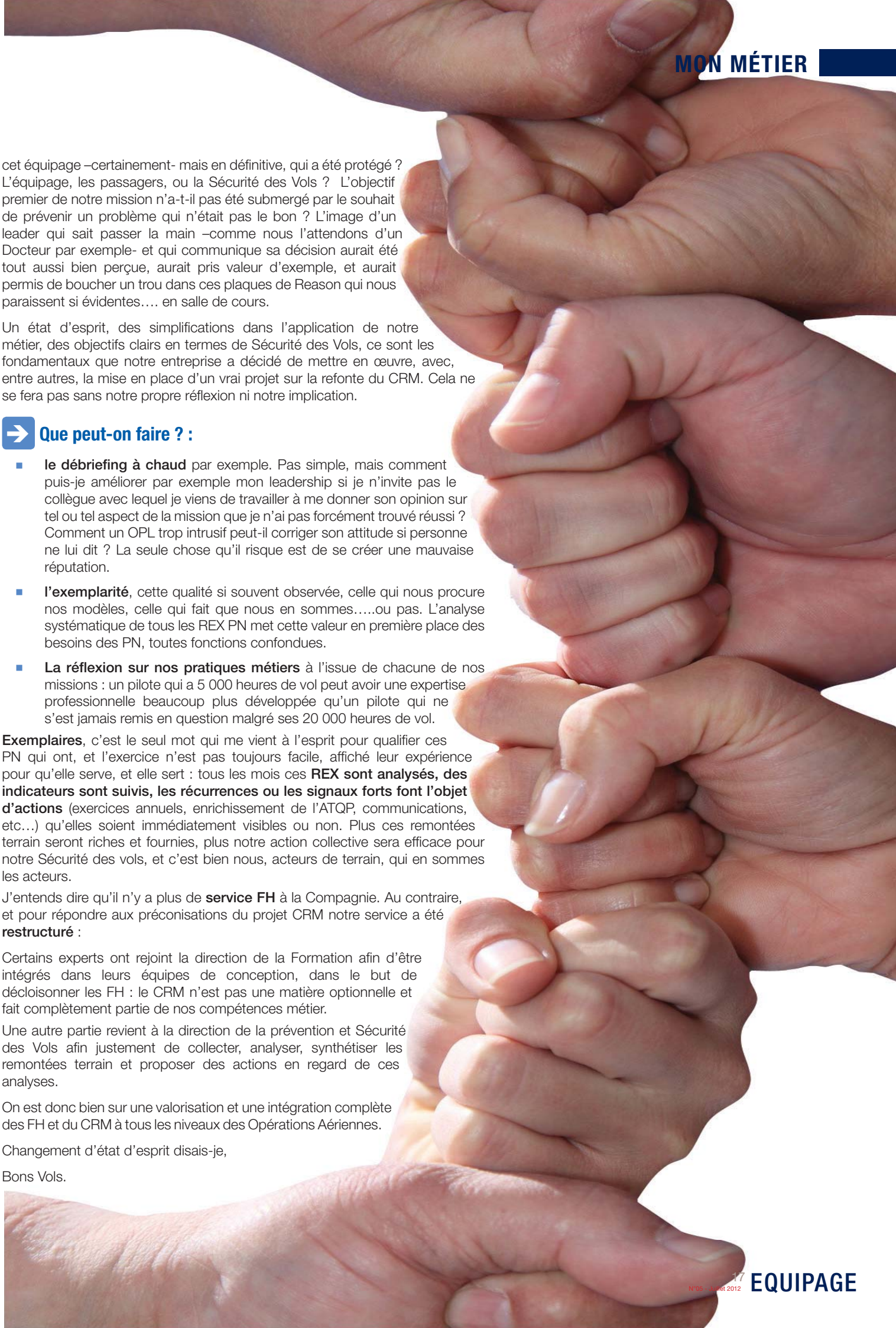
A notre retour, les PNC ont été assistés par leur encadrement, et nous-mêmes avons reçu un courrier du Dr Rack (médecin d'Air France) proposant l'aide du service médical à tous les membres de notre équipage qui en éprouveraient le besoin.

J'ai apprécié le respect de mes décisions et de ma position par l'ensemble des intervenants. J'ai fortement apprécié le savoir-faire d'un équipage entraîné ainsi que le sang-froid et la réactivité de chacun face à un événement aussi grave. La communication des informations a été régulière alors que j'étais bloqué dans le poste. L'esprit de solidarité et de concertation nous a permis de continuer la rotation avec les passagers.

Le travail en équipe, dans lequel chaque acteur a la responsabilité de s'investir, a permis de faire face à cet événement. .

La décision du leader a été prise en toute connaissance de cause et avec grand professionnalisme, néanmoins faire face à la mort comme cela a été le cas dans cet exemple peut ne pas être sans conséquence pour certains. Sur cette décision, la distance à l'accident a été mesurée puisque la question a été posée. La culture du doute a-t-elle prévalu ? Doit-on absolument remonter sur le vélo après une chute, alors que nous avons 200 passagers sur le porte-bagage ?

Le Commandant, dans son REX, explique que poursuivre la rotation (2 étapes), a été une thérapie très forte pour l'équipage –il a sans doute raison-, que les passagers ont apprécié de garder



cet équipage –certainement- mais en définitive, qui a été protégé ? L'équipage, les passagers, ou la Sécurité des Vols ? L'objectif premier de notre mission n'a-t-il pas été submergé par le souhait de prévenir un problème qui n'était pas le bon ? L'image d'un leader qui sait passer la main –comme nous l'attendons d'un Docteur par exemple- et qui communique sa décision aurait été tout aussi bien perçue, aurait pris valeur d'exemple, et aurait permis de boucher un trou dans ces plaques de Reason qui nous paraissent si évidentes…. en salle de cours.

Un état d'esprit, des simplifications dans l'application de notre métier, des objectifs clairs en termes de Sécurité des Vols, ce sont les fondamentaux que notre entreprise a décidé de mettre en œuvre, avec, entre autres, la mise en place d'un vrai projet sur la refonte du CRM. Cela ne se fera pas sans notre propre réflexion ni notre implication.

Que peut-on faire ? :

- **le débriefing à chaud** par exemple. Pas simple, mais comment puis-je améliorer par exemple mon leadership si je n'invite pas le collègue avec lequel je viens de travailler à me donner son opinion sur tel ou tel aspect de la mission que je n'ai pas forcément trouvé réussi ? Comment un OPL trop intrusif peut-il corriger son attitude si personne ne lui dit ? La seule chose qu'il risque est de se créer une mauvaise réputation.
- **l'exemplarité**, cette qualité si souvent observée, celle qui nous procure nos modèles, celle qui fait que nous en sommes…..ou pas. L'analyse systématique de tous les REX PN met cette valeur en première place des besoins des PN, toutes fonctions confondues.
- **La réflexion sur nos pratiques métiers** à l'issue de chacune de nos missions : un pilote qui a 5 000 heures de vol peut avoir une expertise professionnelle beaucoup plus développée qu'un pilote qui ne s'est jamais remis en question malgré ses 20 000 heures de vol.

Exemplaires, c'est le seul mot qui me vient à l'esprit pour qualifier ces PN qui ont, et l'exercice n'est pas toujours facile, affiché leur expérience pour qu'elle serve, et elle sert : tous les mois ces **REX sont analysés, des indicateurs sont suivis, les récurrences ou les signaux forts font l'objet d'actions** (exercices annuels, enrichissement de l'ATQP, communications, etc…) qu'elles soient immédiatement visibles ou non. Plus ces remontées terrain seront riches et fournies, plus notre action collective sera efficace pour notre Sécurité des vols, et c'est bien nous, acteurs de terrain, qui en sommes les acteurs.

J'entends dire qu'il n'y a plus de **service FH** à la Compagnie. Au contraire, et pour répondre aux préconisations du projet CRM notre service a été **restructuré** :

Certains experts ont rejoint la direction de la Formation afin d'être intégrés dans leurs équipes de conception, dans le but de décloisonner les FH : le CRM n'est pas une matière optionnelle et fait complètement partie de nos compétences métier.

Une autre partie revient à la direction de la prévention et Sécurité des Vols afin justement de collecter, analyser, synthétiser les remontées terrain et proposer des actions en regard de ces analyses.

On est donc bien sur une valorisation et une intégration complète des FH et du CRM à tous les niveaux des Opérations Aériennes.

Changement d'état d'esprit disais-je,

Bons Vols.

Les Correspondants Sécurité des Vols (CSV) à votre écoute

Qui sont les CSV ? Avec un représentant dans chaque division, ils sont les interlocuteurs privilégiés de tout PNC qui a été confronté à une situation en lien avec la Sécurité des Vols, ou tout simplement qui souhaite échanger à ce sujet. Directement rattaché au Pôle Sécurité de la Direction du PNC, il n'a donc pas de lien hiérarchique avec le PNC.

« Nous avons récemment fait évoluer cette fonction, explique Laurent Chambrey, Délégué à la Sécurité des Vols. Le rôle du CSV, dans l'animation des aspects sécurité **au sein des divisions**, sera renforcé grâce à une **communication plus régulière avec les équipes**. Un de ses moyens de communication sera le **portail Sécurité des Vols** créé sous iPN. Et à court terme, les PNC recevront des **fiches spécifiques bimestrielles**, traitant de sujets sécurité sous un angle opérationnel.
L'expertise du CSV lui permet non seulement de **répondre à toute interrogation des PNC**, mais aussi d'assurer une **veille du niveau Sécurité des Vols** dans la division, de mettre en place des **plans d'action**, voire de construire des **formations ponctuelles**, parallèlement aux formations réglementaires. Le CSV est par ailleurs au cœur du retour d'expérience en tant qu'interlocuteur non hiérarchique, ce qui lui permet de garantir, si le PNC le souhaite, l'anonymat de ses retours.

Le but, conclut-il, est d'aller plus loin dans la prévention Sécurité des Vols par un développement de la conscience du risque. **N'hésitez pas à les contacter !** ».

Bruno Moreau
Amériques

Daniel Gras
Coordinateur CSV

Eric Palies
Asie

Valérie Viaud
Afrique
Moyen-Orient

Thierry Leveaux
France

Anne-Frédérique
Houlbrèque
Europe

Franck Euzet
Caraïbes-Océan
Indien

L'Espace Client, un outil précieux pour les PNC

Nombreux sont les PNC qui ont envie de savoir comment sont pris en compte leurs remarques et qui souhaitent être associés à la conception des produits Vol. Certains cherchent des informations sur les clients et sur leur appréciation du produit et des services qu'Air France leur propose, ou bien ils s'intéressent à l'offre de nos concurrents et au positionnement d'Air France par rapport aux autres compagnies.

C'est pour répondre à cette attente que fin 2011 l'Espace Client est apparu dans l'onglet PNC sous iPN. D'un coup d'œil, le visiteur balaie les différentes rubriques proposées, chaque point d'entrée donnant une information succincte et le moyen d'en savoir plus en cliquant sur un lien. Quelques exemples :

- Retrouvez dans la rubrique **Le Client et le PNC** des informations précises sur les nouveaux produits, les projets en cours dans ce domaine, les réponses aux retours les plus fréquents des PNC.
- **Le Client et sa culture** rebondit sur l'actualité et les événements locaux, éclaire sur certaines habitudes culturelles de nos clients, fournit des liens vers des sites dédiés
- **La satisfaction Client** constitue pour le PNC un précieux indicateur de la perception par le client de nos produits et services, tandis que le lien vers **la maintenance** permet d'être au courant des suivis de non-conformité cabine et plans d'actions en cours, garants de la robustesse de nos produits.
- L'environnement concurrentiel n'est pas oublié avec **Le Client : concurrence et environnement**, un regard vers l'extérieur au travers de la Competitor Box, de zooms spécifiques, des Big…
- C'est aussi la vitrine d'une **démarche participative** qui consiste à associer les PNC à l'évolution des produits.

« L'espace Client est une page dynamique, mise à jour très régulièrement. Ce type de support web nous permet d'être très réactifs et d'inclure des contenus multimédias variés : vidéos, animations, dépliants, liens internet… », explique Frédérique Huyghe, en charge de ce projet. « Nous voulons donner aux PNC des éléments pratiques et concis, en regroupant sur une même page toutes les informations (ou le moyen d'y accéder) qui peuvent leur être utiles dans l'exercice de la dimension commerciale de leur métier. Que ce soit sur les options payantes, les applications mobiles, les accès aux salons, les médias sociaux, le produit sol… les PNC sont souvent confrontés aux questions des passagers et nous essayons de leur donner tous les outils pour y faire face. N'hésitez pas à nous faire part de vos remarques sur l'Espace Client (contact sur le site en bas de page : frhuyghe@airfrance.fr).

Accès à l'Espace Client : S'authentifier sous Intralignes , Onglet PNC

La connectivité à bord en 2013, ça se prépare !

Début 2013, Air France et KLM proposeront à leurs clients une connexion internet et des services de téléphonie sur long-courrier. Chaque compagnie, **en partenariat avec Panasonic Avionics**, expérimentera la connectivité à bord sur un Boeing 777-300 de sa flotte. Ce test répond à une demande forte : plus de 70% des clients sont intéressés par les services mobiles et plus de 80% par un accès Internet à bord. En amont, le projet nécessite **une année de préparation** qui met à contribution de nombreuses entités d'Air France : Marketing, Direction Industrielle, Direction du service en vol, Opérations Aériennes ou Direction de la Flotte.

« En 2011, des négociations se sont engagées avec Panasonic», explique Carole Peytavin, responsable Recherche et Développement pour AIR FRANCE KLM au sein du Marketing. « Le choix du produit, donc du fournisseur, devait répondre à des critères d'efficacité, de rapidité et d'économie. **Panasonic a été sélectionné pour plusieurs raisons.** Il contribue notamment financièrement au projet, ce qui en fait un véritable partenaire pour ce projet et allège d'autant la charge financière pour Air France et KLM. D'autre part, le système de connectivité de Panasonic a **déjà été testé sur 777-300** et c'est l'avion que nous avons sélectionné avec la Flotte et la Maintenance pour cette opération. Le 777-300 est présent dans les flottes des deux compagnies, il est équipé des quatre classes et les lignes qu'il dessert nous intéressent ».

Une fois la décision actée, **le processus industriel s'est mis en place,** selon un calendrier incompressible. « A partir de janvier 2012, l'année est ponctuée de jalons techniques, détaille Mikael Draoui, en charge du projet côté Direction Industrielle. L' ITCM (Initial Technical Coordination Meeting), en janvier 2012, le PDR (Preliminary Design Review) mi-2012 puis le CDR (Critical Design Review) début août sont des étapes formelles incontournables qui permettent à Air France Industries de valider les modalités d'installation proposées par Panasonic. Celui-ci peut ensuite commencer la fabrication du matériel. Le développement du système, comme sa certification, s'effectuent sous la responsabilité de Panasonic Avionics mais en très étroite collaboration avec Air France et KLM. Ce sont en effet les compagnies qui possèdent la connaissance technique de l'avion concerné et de sa configuration. Il faut que le matériel de connectivité s'intègre parfaitement aux systèmes déjà présents dans l'avion ».

La livraison doit intervenir en décembre et l'installation se fera en janvier 2013, au moment de la GV (grande visite) normalement prévue du 777-300. Cette opération, qui nécessitera plus de 1 500 heures de travail, sera réalisée en parallèle des travaux de maintenance usuels, afin que l'immobilisation de l'avion reste conforme à celle d'un grand entretien normal, c'est-à-dire quatre semaines.

Pour ce qui est de l'entretien et de l'installation, c'est donc un travail minutieux de répartition des responsabilités entre le fournisseur et la compagnie qui doit être mené.

Le processus industriel est le plus long et il définit le planning global ; mais l'essentiel du projet consiste en **de nombreuses actions parallèles, qui impliquent plusieurs directions**. « Les **Achats** sont responsables de tous les aspects contractuels avec Panasonic Avionics, et nous nous assurons conjointement que les conditions respectent bien les besoins de la Compagnie. En parallèle, côté **Marketing**, nous définissons avec le fournisseur le détail de l'offre qui sera proposée aux clients : sur quels terminaux ils pourront se connecter, à quels services gratuits ou payants ils pourront accéder, … », explique Paul Tourel, chef du projet Connectivité au Marketing. « De même, avec la **Maintenance, les Opérations aériennes et la direction du Service en vol**, nous définissons les interfaces présentes dans le cockpit qui permettront aux pilotes d'éteindre le système si besoin, pour des raisons de sûreté. Nous choisissons également les écrans qui serviront aux CC ou CCP à gérer le produit, et nous prévoyons leur formation en conséquence ».

Enfin, **la sécurité et la sûreté ne sont pas négligées**, puisqu'en plus de toutes les mesures exigées au fournisseur pour garantir l'innocuité du système, Air France procédera à des mesures complémentaires.

« **La phase pilote va se dérouler sur 9 à 12 mois**, pendant lesquels les utilisateurs pourront se connecter à internet pour un montant forfaitaire via leur téléphone, leur ordinateur portable ou leur tablette, quelle que soit leur classe de voyage. Un certain nombre de produits gratuits (data), comme des magazines préchargés, seront mis à la disposition des clients sur un portail, ce qui constitue **une première pour la classe économique**. Nous testerons également l'intérêt de proposer des life TV et news TV…Dans le même temps, nous analyserons les retours aussi bien internes qu'externes. Il y aura des questionnaires ciblés, et Panasonic nous fournira des statistiques détaillées de consultation sur les pages visitées, les taux d'utilisation, les temps de connexion… Toutes ces données nous permettront de **déterminer très précisément les attentes du client, le prix qu'il est prêt à payer pour quelle offre** et donc de décider si, à terme, il est opportun de déployer la connectivité sur le reste de la flotte long-courrier », conclut Paul Tourel.

Que fait la concurrence ?

Turkish Airlines propose une connexion internet et des services de téléphonie sur quelques avions. Lufthansa a le même produit qu'Air France et KLM sur toute sa flotte long-courrier, mais n'a activé que la partie internet. D'autres compagnies (notamment celles du Golfe) ont choisi une technologie différente qui offre un accès internet beaucoup plus lent. De nombreux contrats ont été signés par des transporteurs pour des mises en service en 2013, notamment Delta, qui a annoncé le 28 juin qu'elle équipait en 2013 la totalité de sa flotte long-courrier d'un accès à internet, en partenariat avec Gogo Inflight Internet.

Respirez un grand coup

Le dictionnaire nous le dit : la pressurisation est le fait de maintenir à pression constante un milieu clos, indépendamment du milieu extérieur. Elle consiste à rétablir une pression acceptable par l'organisme humain à l'intérieur du cockpit et/ou de la cabine de l'avion lorsque celui-ci vole à des altitudes élevées, où les conditions extérieures ne permettent pas la survie. Heureusement pour les passagers aériens, la pressurisation existe…Voyons comment ça marche !

Soufflez dans un ballon. Il se gonfle.
Soufflez encore. Il se gonfle de plus en plus.
Si le ballon présente une petite fuite, il va se dégonfler au fur et à mesure que vous soufflez.
L'air va donc circuler dans le ballon, en ressortant au fur et à mesure par la fuite, et la pression dans le ballon va rester à peu près constante, bien que supérieure à celle qui règne autour.

Voilà à quoi ressemble le principe **de climatisation et de pressurisation** de nos beaux avions.
D'un côté, on souffle de l'air sous pression, de l'autre, on organise une fuite régulière, afin de contrôler la pression à l'intérieur.

Ca, c'est le principe général, et l'on subodore que dans la réalité, c'est un peu plus compliqué.

Première étape.

Pour souffler de l'air sous pression dans l'avion, il faut le trouver quelque part. Or, nos réacteurs, qui sont de gros compresseurs d'air, en sont pleins. **On prélève donc de l'air sous pression dans les réacteurs de l'avion,** grâce à une vanne et un tuyau.

Nous rencontrons là un principe simple de la physique : lorsque l'on comprime un gaz ou un liquide, il s'échauffe. Lorsqu'on le détend (c'est-à-dire qu'on abaisse sa pression), il se refroidit.

Les exemples sont nombreux, et on n'y prête même plus attention, depuis la pompe à vélo qui est brûlante après utilisation, jusqu'à la bombe à mousse qui est glacée.
Et ne collez pas votre main sous l'extincteur BCF en le déchargeant, elle risque d'y rester collée pour de bon à cause de la glace.

Tout cela pour vous dire que l'air sous pression, prélevé dans le réacteur, présente l'inconvénient d'être à une température aux alentours de 180°C, niveau susceptible d'attirer quelques remarques de la part des occupants de l'appareil.

On va donc s'attacher à refroidir cet air avant de le distribuer dans la cabine.

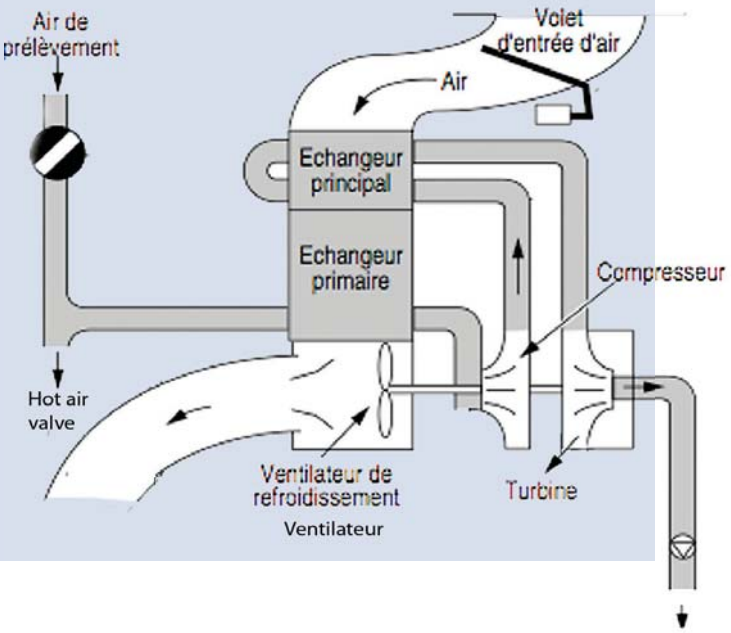
Seconde étape.

Il est temps, chers lecteurs, de nous pencher sur le fonctionnement du réfrigérateur.
Oui, oui, ce bel objet qui fait partie de votre cuisine, et sans lequel une maison n'est plus une maison.

Alors, je vois poindre du fond de la salle des regards interrogateurs et suspicieux : quel rapport avec nos avions ?
Et bien voilà, c'est tout simple : **l'air que nous respirons à bord est issu d'énormes groupes réfrigérants placés sous le ventre de l'avion.**

Nous n'allons pas détailler complètement le fonctionnement d'un groupe de conditionnement d'air, que les gens instruits appellent un « Pack ».

Voici le schéma de celui de l'A320 (il y en a deux sur chaque avion). Retenons que l'air de prélèvement qui arrive en haut à gauche suit le circuit gris, en passant dans deux radiateurs (échangeurs) et un ensemble compresseur/turbine similaire à celui du frigo de la cuisine.
L'air ressort en bas à droite, bien refroidi, à une température parfaitement respirable.
Notons qu'un dispositif nommé « séparateur d'eau » et qui n'apparaît pas sur ce schéma, assèche volontairement l'air qui traverse le pack, car sinon la condensation produite par ce cycle d'air produirait de la pluie en cabine.
L'air distribué dans l'avion est donc plus sec que l'air normal, et tous les navigants le ressentent régulièrement.



Sur cette photo, prise sous le ventre d'un A 320 démonté, on voit **l'ensemble du groupe de conditionnement d'air (pack)** avec son séparateur d'eau, le gros cylindre noir cerclé d'orange.

pack

Notons que lorsqu'un pack est bon pour la réforme, on peut avantageusement l'exposer dans une galerie d'art moderne, où nombre d'intellectuels viendront crier au génie.

Troisième étape

L'intérieur de l'avion est pourvu **d'un réseau de ventilateurs** de façon à ce que l'air qui entre, poussé par les réacteurs à travers les packs, soit **bien brassé et mélangé,** assurant dans la cabine une **atmosphère homogène**. Une commande au poste permet de réguler les températures de l'air distribué dans les différentes zones de l'avion, et ainsi donner suite aux doléances des passagers et des PNC.

Quatrième étape.

L'air est donc **poussé sous pression en permanence à l'intérieur de l'avion.**

Après avoir baigné nos petits poumons, une fois que l'on n'a plus besoin de lui, l'air est éjecté à l'extérieur. Cette expulsion s'effectue par l'arrière, à travers une vanne de régulation. C'est l'ouverture ou la fermeture de cette vanne qui, seule, dose la pressurisation de l'avion.

Sur les Airbus moyen-courriers, cette vanne est placée sous la porte arrière droite. Elle se présente sous la forme d'un volet qui, en vol, ne laisse qu'un petit interstice par où sort l'air usagé.

Au sol, elle est complètement ouverte, équilibrant ainsi la pression à l'intérieur de l'appareil, et la pression extérieure. Cette ouverture permettra de manoeuvrer sans peine (et sans risque) les portes de l'avion.

Vous devinez sans peine que cette **vanne de sortie** est un élément très surveillé de l'avion, une éventuelle panne ou blocage remettrait en cause la pressurisation de la cabine.

Tous les composants que nous venons de décrire sont largement surveillés et commandés par divers calculateurs électroniques.
En fonctionnement normal, les pilotes mettent tout sur « Marche », des sondes suivent la pression dans les moteurs, la température extérieure, l'altitude, et les divers calculateurs dialoguent entre eux afin d'obtenir la meilleure atmosphère interne.

Comme tout automatisme, il peut être contourné par l'équipage, et **la pressurisation peut se régler à la main si nécessaire.**

Dans le souci de ménager la structure de l'avion, comme on limiterait le gonflage du ballon, **la pression maintenue dans la cabine pendant le vol n'est pas tout à fait celle du sol.** Elle équivaut environ à la pression régnant vers 2500 mètres d'altitude.

En clair, les navigants travaillent toute la journée comme s'ils étaient en haute montagne, et sur moyen-courrier, ils redescendent et remontent plusieurs fois par jour de la vallée. Ces données ne sont pas anodines quant à la fatigue ressentie après le vol !

outflow

Le Revenue Management (RM) est né dans le secteur du transport aérien mais il est désormais utilisé dans toutes sortes de sociétés de service : transport ferroviaire, hôtellerie, location de voitures… L'exemple du RM d'Air France est pour Equipage l'occasion de donner quelques clefs pour mieux comprendre le fonctionnement et la finalité d'un système où l'optimisation est le maître mot... un objectif également au cœur des préoccupations de l'OptiCOF.

Au RM un seul mot d'ordre : Maximiser la recette

A quoi sert le RM (Revenue Management) ? Comment sont fixés nos prix ? Pourquoi pratique-t-on la suroffre ? Autant de questions que se posent fréquemment aussi bien les salariés d'Air France que nos clients. Equipage est allé rencontrer les équipes du Revenue Management d'Air France pour trouver des éléments de réponse.

« **Le RM a un objectif : optimiser la recette au siège kilomètre offert,** explique Nathalie Stubler, directrice du Revenue Management Pricing. Pour y parvenir, le RM s'appuie sur trois métiers : l**e Pricing, la Gestion des vols** et le **Revenue Integrity.** La mise en place du département remonte au début des années 90 et ces métiers ont beaucoup évolué depuis. Mais l'objectif reste identique : **une gestion pointue de la recette**. Il est important de rappeler quelques caractéristiques du transport aérien : l'offre est limitée et peu flexible (c.-à-d. on ne peut augmenter ou réduire infiniment le nombre de places offertes), et elle est périssable (c.-à-d. on ne peut stocker les invendus). Dans le même temps, la demande est diverse, variable et volatile. Le travail du RM est d'analyser, anticiper et suivre cette demande et ses variations, pour **proposer un produit adapté aux besoins de nos clients et in fine, maximiser la recette de la Compagnie.** Nous y parvenons, **notre recette par siège kilomètre offert est meilleure que celle de l'industrie (6.9 cts € contre 6.6 cts €*)**. Les enjeux ont toujours été cruciaux, ils le sont plus que jamais ».

Le Pricing a pour mission de définir une offre tarifaire par marché (pays ou groupe de pays) adaptée au mieux aux différents segments de clientèle (grandes entreprises, voyageur loisir, jeunes, seniors, familles etc.). Cela suppose que le **pricing manager** connaisse parfaitement les besoins et comportements des clients sur ses marchés : la durée de leurs voyages, la date de leur réservation, leur besoin de flexibilité, leur nombre de bagages …La grille tarifaire se construit par cabine, au départ de chaque marché et vers toutes les destinations du réseau, en fonction du positionnement concurrentiel et de ses évolutions.

La **Gestion des vols** a pour mission de maximiser la recette de son portefeuille de vols. Le **gestionnaire des vols** rend disponible ou non les **différents tarifs,** sur un vol donné, en prévoyant la demande et en privilégiant les tarifs les plus rémunérateurs. Il arbitre constamment entre la recette unitaire et le remplissage du vol.

Le **Revenue Integrity** intervient tout au long de la chaîne client, de la réservation à l'embarquement et il a pour mission de **garantir la conformité entre la recette attendue et la recette encaissée. En 2011, le contrôle des ventes a réclamé 15 millions d'euros** aux agences de voyages qui n'avaient pas respecté toutes les règles tarifaires. Chaque jour, le **contrôle des réservations** remet en vente **40 000 sièges** bloqués par des réservations non confirmées. Le **contrôle en aéroport** intervient en support des équipes opérationnelles en escales, pour vérifier l'application des règles d'enregistrement et embarquement.

L'existence de nombreuses offres tarifaires sur nos vols et l'évolution de leurs disponibilités tout au long de la vie du vol explique le phénomène bien connu du passager qui s'étonne que ses « voisins » de vol n'aient pas payé le même tarif que lui. Mais ce constat n'est que le reflet de la diversité de la demande, chaque passager ayant des attentes et des contraintes qui lui sont propres. Aujourd'hui, on s'oriente de plus en plus vers une personnalisation de l'offre, vers du **« à la carte »,** c'est le cœur du métier de l'équipe **Ancillary Revenues**, à l'origine de la création des options payantes.

Les clients achètent bien sûr le transport mais aussi un ensemble de produits et services, qui ont de multiples composantes, produits au sol/ à bord, conditions d'échange et d'après-vente…Ce sont tous ces critères qui font le prix d'un billet.

** Données 2010 (sur la base des différents benchmarks étudiés – AEA, A.T. Kearney Global Competitive Benchmarking for Airlines 2011, rapports annuels concurrents)*

la suroffre

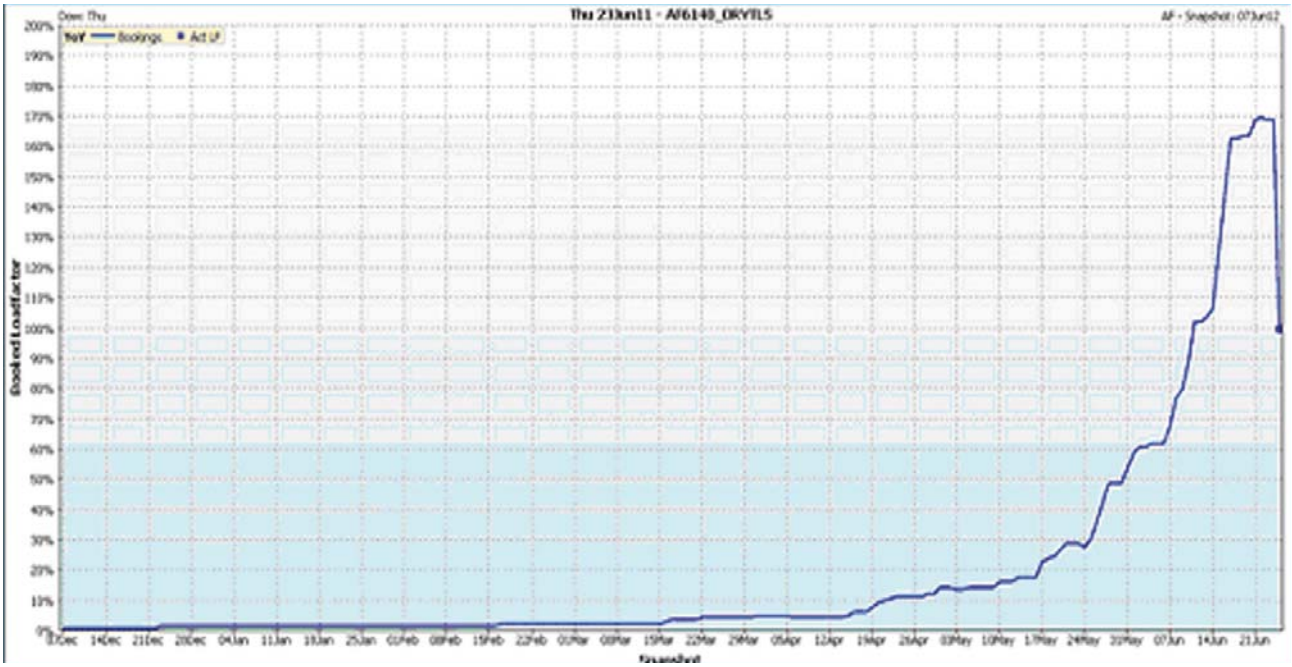
But : compenser les annulations, les changements et les no-show le jour du départ

A savoir : Moins d'un tiers des passagers débarqués le sont en raison de la suroffre (autres causes : changement d'avion, passagers ayant manqué leur correspondance réaffectés sur le vol, problème de charge…).

La suroffre permet surtout de vendre des places qui n'auraient pas été occupées. Pour un passager débarqué à cause de la suroffre, 75 ont pu embarquer grâce à cette politique.

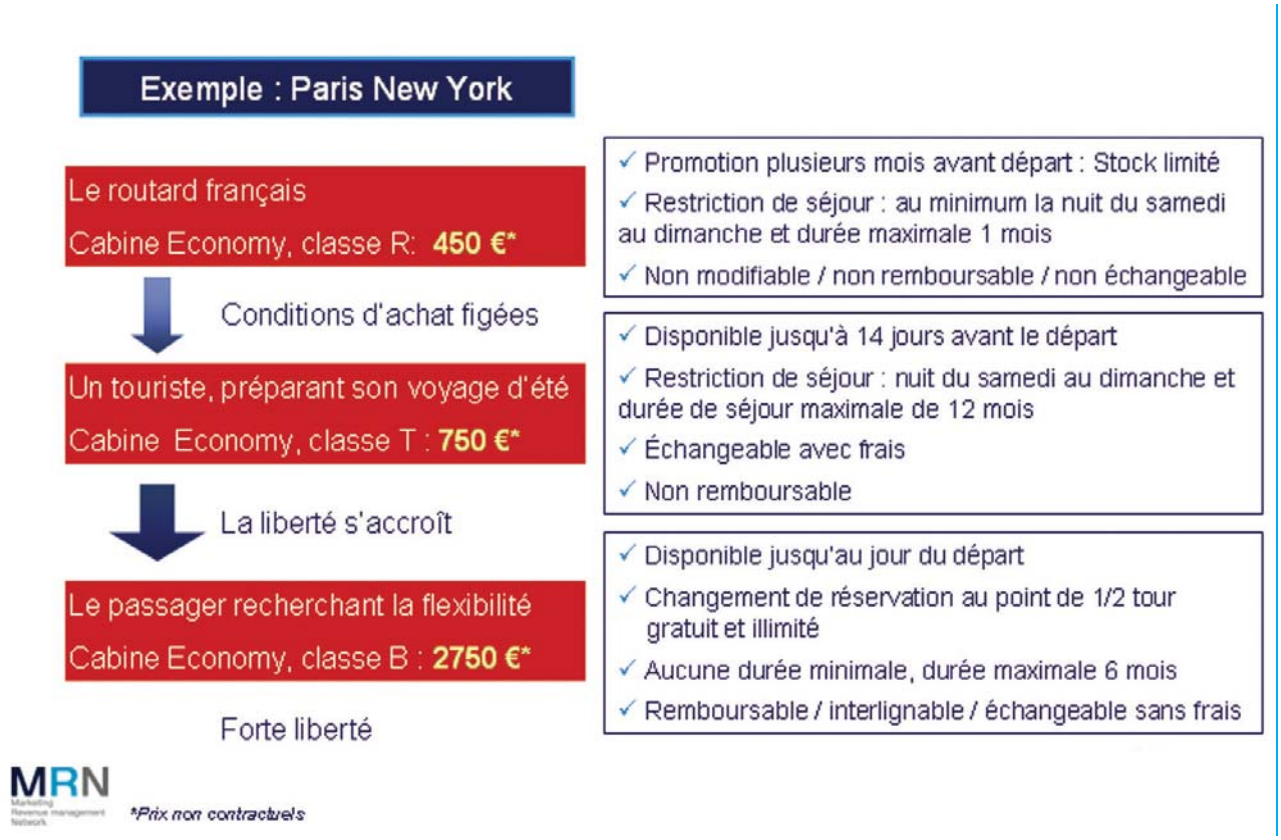
La suroffre est nécessaire, son paramétrage s'appuie sur une bonne connaissance du comportement des passagers.

Ci-dessous un exemple sur un vol Orly Toulouse, à 18h45, un jeudi soir, en semaine.
Jusqu'à 240 places ont été vendues pour 142 sièges, 141 passagers embarqués et aucun débarqué.



Le Pricing ou Comment sont définis les prix ?

Exemple



Des chiffres et des lettres

l'A380 F-HPJG

Un nouvel A380 d'Air France est arrivé à CDG le 5 juin. Livré la veille à Toulouse par Airbus, puis convoyé à CDG, il a subi les 5 et 6 juin les visites et inspections réglementaires des ingénieurs de l'OSAC(1). Les visites de classification et de conformité terminées, reste à accomplir une formalité incontournable : l'enregistrement officiel de l'immatriculation de l'avion. Il n'y a pas de temps à perdre car l'avion doit être mis en ligne le 7 juin sur Singapour.

Jean-Jacques Bretaud - Jean-Marie Aubé

Jean-Marie Aubé (de la Direction de la Maintenance), qui a délégation de la Direction de la Flotte pour gérer les immatriculations des avions d'Air France, prend alors en charge ce dossier. Il **se rend au bureau des immatriculations de la DGAC**(2), dirigé par Yves Conclois, où est tenu le registre français de tous les aéronefs depuis 1919. « Comme pour le reste de la flotte, c'est une histoire qui a commencé bien en amont de la livraison. **En 2004, nous avons retenu, auprès de la DGAC, une plage de marques pour nos A380 qui va de F-HPJA à… F-HPJZ !** F comme France, H comme…Général (ndlr : général = aviation civile, mais toutes les immatriculations avec G étant utilisées, on est passé à H), P sans motif particulier. Pour l'anecdote, JA représente les initiales d'un ingénieur d'Air France qui a beaucoup travaillé sur l'A380 ».

Les démarches de Jean-Marie Aubé ont également pour but de **faire signer et récupérer les documents de navigabilité de l'avion :** le Certificat de Navigabilité (CDN), le Certificat d'Examen de Navigabilité (réalisé une fois par an), le Certificat Acoustique (CA), ainsi que la Licence de Station Aéronef (LSA), qui attestent de la conformité technique de l'appareil à la législation française et internationale. Parallèlement, se déroule un processus juridique tout aussi indispensable qui vise à établir le dossier sur la propriété de l'avion.

Toutes ces formalités accomplies, le nouvel arrivant dans la flotte est donc **officiellement enregistré sous l'immatriculation F-HPJG** par Jean-Jacques Bretaud, qui remet à Jean-Marie Aubé le Certificat d'immatriculation (CI). Le nouvel A380 va désormais apparaître dans la liste de flotte du Certificat de Transport Aérien (CTA) d'Air France.

Muni de toutes les autorisations ad hoc, Jean-Marie Aubé repart alors à CDG pour y déposer les documents officiels qui seront mis à bord de l'A380 et donner le feu vert au CCO : le F-HPJG va bien pouvoir s'envoler le soir même vers Singapour !

Le saviez-vous ?

Depuis 2011, les données du registre français sont transmises tous les trois mois à l'OACI(3) pour constituer une base de données mondiale comprenant tous les aéronefs immatriculés. Cette mesure vise à renforcer la sécurité et contribue à lutter contre les pavillons de complaisance et les exploitations illégales. Cette base de données sera complétée par le registre mondial des licences d'exploitation, en cours d'élaboration.

(Source : Aviation civile magazine n°361, février 2012)

(1)OSAC : Organisme pour la sécurité de l'aviation civile

(2)DGAC : Direction générale de l'aviation civile

(3)OACI : Organisation de l'aviation civile internationale

OptiCOF

OptiCOF* : derrière cet acronyme se cache une entité Cargo incontournable, installée au cœur du CCO, qui permet à Air France d'utiliser au mieux et à moindre coût les soutes de ses avions passagers. Equipage fait le point sur cette activité gérée par une équipe de sept personnes depuis bientôt deux ans.

« Lorsque le projet a démarré, explique Christelle Machet, responsable de la cellule OptiCOF, il s'agissait non seulement de structurer cette nouvelle fonction mais aussi de **créer des liens pérennes entre les différents métiers qui contribuent à l'amélioration du coefficient de remplissage, notamment avec les pilotes.** En effet, améliorer ce coefficient est complexe et nécessite la collaboration de tous. La COF (charge offerte fret) dépend de plusieurs facteurs qui évoluent jusqu'au jour du départ : le remplissage passagers, le type avion, le matricule avion via son CCM *(ndlr : indice affecté à un matricule avion dans le but de calculer au plus juste son délestage carburant),* les infrastructures aéroportuaires, la quantité de carburant pour faire l'étape (de J-1 à J), etc. ».

Les pilotes jouent donc un rôle essentiel dans la consolidation de la COF et dans l'amélioration du cœfficient de remplissage fret. « C'est le CDB, rappelle Jérôme Cormouls-Houlès – Chef Pilote responsable des pilotes du CCO – qui approuve l'état de charge définitif. Par son travail de préparation du vol en fonction des conditions réelles du jour, notamment en ce qui concerne la stratégie d'emport de carburant, il permet de concrétiser les efforts de tous et de rendre le vol plus rentable. »

Le déploiement d'OptiCOF s'est fait dans un premier temps sur les vols au départ de Paris (CDG et ORY), et les résultats sont au rendez-vous: **20 millions d'euros réalisés en année pleine** – contre 15 millions d'euros attendus-, **700 tonnes de fret supplémentaires** transportées par mois grâce à l'optimisation du remplissage des soutes.

Le système est appliqué aux vols retours depuis février 2012, sur l'Amérique Nord pour l'instant et progressivement sur le reste du monde d'ici la fin de l'année. Mais la pression commerciale étant à la fois beaucoup moins forte et très fluctuante sur les autres zones, le résultat attendu est plus modeste (environ 1 million d'euros).

« Il y a deux ans, conclut Christelle Machet, nos vols opéraient avec des versions (répartition entre les palettes et les conteneurs) figées, basées sur des remplissages passagers complets. **Désormais nos vols opèrent selon des versions dynamiques** (mises à jour sur chaque vol). Nous devons saisir chaque opportunité de charger plus de fret, et gérer cela de manière fine pour préserver une certaine qualité de service, d'autant que nous allons de plus en plus vers du fret à forte valeur ajoutée, nécessitant une température contrôlée (vaccins, médicaments, denrées très sensibles).

*OptiCOF = Optimisation de la Charge Offerte Fret

Quelques exemples concrets de gains réalisés grâce à l'OptiCOF

- En décembre 2011, la cellule OptiCOF a demandé au Programme l'affectation d'un 777-300 (à la place d'un 777-200) sur la 702/ABJ pour charger plus de fret à l'aller et au retour. A la clé : 35 000€ de recettes supplémentaires.

- Sur les vols Afrique, les prévisions bagages sont souvent importantes. La cellule Opticof anticipe les faiblesses de remplissages et récupère souvent une à deux palettes sur ces vols, sachant que la recette à la palette tourne généralement autour de 8 000 – 9 000 € .

- Le 29 avril dernier la cellule OptiCOF a demandé et obtenu le croisement entre le F-GSPL qui devait assurer l'AF102 et le F-GSPQ prévu sur l'AF406. Le vol 406 pour Santiago du Chili ayant régulièrement des problèmes de charge, le F-GSPL, qui consomme moins de carburant a été privilégié sur ce vol plus long. Les cabines sont les mêmes, il n'y a donc pas d'impact commercial. L'opération a deux avantages majeurs : un gain de 900kg de charge offerte (soit une palette sauvée = 4000€ de recettes), et la consommation de carburant a été réduite.

- Les premières escales retour du réseau à avoir été déployées étaient Le Caire et Lima en novembre dernier, le temps de la haute saison. Plus d'anticipation, une meilleure collaboration fret-escale, un peu de souplesse dans l'attribution des modules ont permis de générer sur 6 semaines respectivement 34 000€ et 166 000€ de recettes supplémentaires (20 et 43 palettes chargées en plus).

C’est l’été et comme chaque année Air France vit une période d’activité intense. Alors bons vols à tous les équipages qui seront sur le pont pour répondre présent, comme d’habitude !

Le paludisme : un risque à prendre très au sérieux

Le paludisme est la parasitose (maladie infectieuse due à un parasite) la plus répandue dans le monde. Elle ne touche donc pas que « les autres »… Du fait de leur activité nomade, les personnels navigants sont réellement exposés à ce risque et c'est pourquoi un pilote d'Air France a accepté de répondre à quelques questions concernant l'expérience marquante qu'il a vécue dans ce domaine.

Question : En 2011, vous avez été victime du paludisme. Votre pronostic vital a été engagé. Pour vous sauver, les médecins à l'hôpital ont dû appliquer un traitement agressif en vous plongeant dans le coma durant huit jours. Merci d'avoir accepté de répondre à nos questions et de partager, par votre témoignage, cette expérience avec vos collègues.

Avant cet événement, aviez-vous conscience du risque paludisme ?

Oui, j'avais déjà conscience de ce risque avant d'être affecté en 2007 en tant que pilote à la division A330-340. Expatrié en Afrique durant 3 ans à la fin des années 70, je connaissais le paludisme et en particulier le traitement à la nivaquine qu'aucun expatrié ne prenait du fait des effets secondaires. Aucune préconisation n'existait à l'époque. A Air France, j'ai toujours entendu les médecins nous parler du risque paludisme dans les conférences médicales. Il y a quelques années le paludisme n'était pas implanté en ville et porter des vêtements couvrants suffisait. Maintenant des répulsifs ont été mis en place, nous avons une carte paludisme, la Compagnie communique sur les dangers du paludisme.

Pensez-vous que les navigants ont conscience de ce risque ?

Nous sommes conscients du risque paludisme mais nous ne sommes pas impliqués comme nous devrions l'être : « ça n'arrive qu'aux autres » ! Ca devrait être un terme de sécurité comme pour la conduite de nos avions.

Pouvez-vous nous raconter ce qui vous est arrivé en avril 2011 ?

Mon planning était le suivant : je suis parti sur une rotation 48h Conacry puis la semaine suivante sur un Pointe-Noire. Quelques jours de repos et de vacances ont suivi pendant lesquels je ne me sentais pas très bien, j'étais nauséeux. J'ai fait de l'auto médication avec les conseils de mon pharmacien. Je suis ensuite parti en rotation Cayenne au cours de laquelle je n'ai pas quitté ma chambre d'hôtel, me sentant très fatigué.

De retour chez moi le 21 avril j'avais des symptômes semblables à une gastro-entérite. J'ai appelé SOS médecin. J'ai expliqué que j'étais Personnel Navigant, j'ai parlé des 3 pays fortement impaludés d'où je revenais, j'ai présenté ma carte. Malgré cela le médecin a été catégorique, il m'a dit que ce n'était pas le paludisme mais une gastro-entérite et il m'a prescrit les médicaments en conséquence.

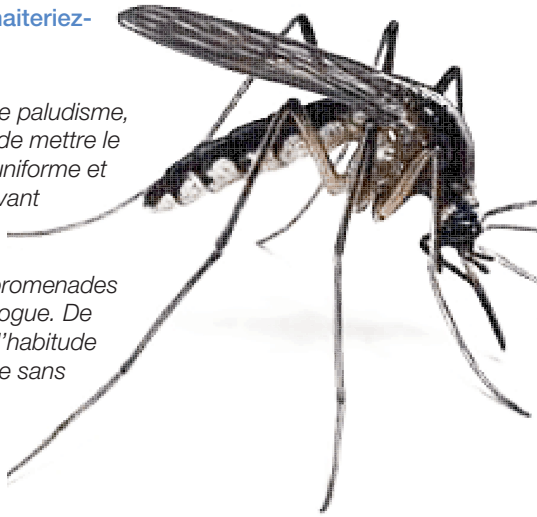
Que s'est-il passé alors ?

Un ami médecin qui me suivait m'a dit d'aller aux urgences si je n'allais pas mieux au bout de deux jours. J'ai suivi le traitement contre la gastro-entérite comme me l'avait prescrit SOS médecin. J'allais de plus en plus mal. J'étais alors incapable de me prendre en charge. C'est ma femme qui a appelé les urgences. A leur arrivée elle a demandé que je sois emmené à l'hôpital de la Pitié - Salpetrière mais l'ambulance m'a conduit à l'hôpital qui correspondait à son périmètre d'intervention. J'ai attendu 6h aux urgences, je n'étais plus très conscient.

Quand j'ai été pris en charge, les parasites avaient déjà pénétré mon organisme à plus de 12%. Vous devez savoir qu'au-dessus de 5% l'état de santé est sérieusement altéré, les parasites attaquent les reins, le sang. Les médecins m'ont injecté de la quinine et de la morphine qu'ils ont fait apporter en urgence à l'hôpital. Le traitement a été agressif, je divaguais, ils m'ont plongé dans un coma artificiel. Le 25 avril mon pronostic vital était engagé, occlusion intestinale, les parasites étaient montés au cerveau, j'avais un neuro paludisme. Après 3 semaines d'hôpital, j'avais perdu 14kg, j'étais anémié, j'ai ensuite subi de nombreux examens, IRM, tests psychométriques pour voir si ma mémoire n'était pas affectée et si je n'avais pas de séquelles. Quand j'ai demandé aux médecins ce qui avait permis de m'en sortir, ils m'ont répondu tout simplement : « Vous avez eu beaucoup de chance d'être encore en vie. »

Quels messages souhaiteriez-vous transmettre aux équipages ?

D'être attentifs au risque paludisme, d'en parler au briefing, de mettre le répulsif vêtement sur l'uniforme et les tenues civiles 24h avant le départ, d'éviter les pots équipage le soir près de la piscine, les promenades dans la jungle ou en pirogue. De faire attention à l'effet d'habitude et de ne pas penser que sans protection on n'est pas exposé.



Si les précautions ne sont pas prises on s'expose plus. Eviter toute exposition.

Le paludisme est la maladie qui tue le plus au monde. Je souhaite les alerter sur la mauvaise appréciation qu'ils ont du paludisme. La mesure du danger est mal estimée. S'ils ont de la fièvre, il faut faire vite. Pour moi les symptômes du paludisme ont ressemblé à ceux de la gastro-entérite.
Le test de la goutte épaisse est impératif.

Pour le test, il est impératif d'être fiévreux pour déceler la maladie. Pour ceux qui vivent à Paris, aller à l'hôpital de la Pitié Salpetrière ou Bichat ; en province aller à l'hôpital militaire.

Plus tôt ils seront traités, moins il y aura de possibilité pour le parasite de se développer. S'il n'y a pas d'action rapide, le parasite se développe et s'infiltre partout. C'est une course contre la montre.

Il faut savoir qu'il est impossible de se prendre en charge seul. On n'a qu'une envie : rester au fond de son lit !

Je veux surtout leur dire que s'ils ont de la fièvre ils doivent faire le test de la goutte épaisse et de cela les navigants n'ont pas forcément conscience.

Un falciparum non traité c'est la mort assurée.

Merci Commandant pour votre témoignage.

Bonnes pratiques paludisme

Pour réduire le risque de paludisme chez les PN, un seul impératif : utiliser les répulsifs anti-piqûres.

Où les trouver ?

Le répulsif vêtement (perméthrine) est à votre disposition dans le distributeur situé au niveau départ à proximité du PIF de CDG et à proximité des bornes de pointage à Orly. Il est gratuit. Le répulsif peau (Icaridine) est à votre disposition à bord des avions à destination des escales impaludées où le paludisme est présent même en ville (signalé en orange foncé sur crew). En cas d'irrégularité d'exploitation, ils sont disponibles en escale.

Comment l'utiliser ?

Le répulsif vêtement : vaporiser de manière aussi homogène que possible à 15cm du vêtement posé à plat, dans une pièce aérée. Une imprégnation correcte protège pendant 2 à 3 semaines.

Le répulsif peau : appliquer sur toutes les parties de peau découvertes, sans oublier les chevilles et les pieds, et renouveler l'application toutes les 6 heures. Attendez 20 minutes après l'application de corps gras (exemple : crème solaire) pour appliquer le répulsif.

Quand l'utiliser ?

Le répulsif vêtement : il est fortement recommandé de vaporiser l'uniforme et les vêtements civils la veille du départ en zone à risque et avant chaque réserve. Cependant en cas d'oubli, la protection étant immédiate il faut protéger ses vêtements dès que possible.

Le répulsif peau : appliquer avant l'arrivée à destination et pendant toute la mission.

Retrouver l'intégralité de la Fiche des bonnes pratiques PALUDISME dans :

- Espace Santé RH Carrières
- Santé et Sécurité au Travail
- Risque du métier
- Risques infectieux et parasitaires

«A l'heure où nous imprimons, nous apprenons que deux nouveaux cas de paludisme viennent d'être déclarés, l'un par un pilote et l'autre par un PNC. Plus que jamais il est primordial de se protéger en appliquant les mesures de prévention du paludisme»

Visite guidée

Marc Leroy, CDB 777 et ancien officier de l'Armée de l'Air, nous parle d'un musée qui lui tient particulièrement à coeur et auquel il consacre beaucoup de temps et d'énergie depuis près de 13 ans.

EQUIPAGE : Qu'est-ce que le Conservatoire de l'Air et de l'Espace Aquitaine (CAEA), quelle est sa vocation ?

Marc Leroy : Le Conservatoire de l'Air et de l'Espace d'Aquitaine a été créé en 1987 par René Lemaire, ancien des essais en vol des Établissements Marcel Dassault. Sa vocation est de sauvegarder le patrimoine de la région Aquitaine dont l'histoire a débuté à Pau en 1909 avec un vol de Wilbur Wright.

C'est ainsi que nous avons préservé une cinquantaine d'appareils, des moteurs, des entraîneurs de vol, des instruments...

Notre bibliothèque est riche de plus de 3 000 documents, dont le plus ancien date de 1893.
Grâce à l'Armée de l'Air, Il est hébergé au sein de la Base Aérienne 106, située sur l'aéroport de Bordeaux-Mérignac.

EQ : Parlez-nous de la salle Air France-Jean Macaigne.

ML : J'ai proposé au conseil d'administration de créer une salle Air France à laquelle serait associé le nom d'un personnage oublié de l'histoire de l'aéronautique et d'Air France.

Le hasard m'a fait rencontrer Jean-Pierre Macaigne, le fils de Jean Macaigne qui fut radio à l'Aéropostale. Jean Macaigne a volé avec Dabry, Guillaumet, Mac Leod, Mermoz, Négrin, Reine, Saint-Exupéry... entre autres. En 1933, il a poursuivi sa carrière à Air France où il a volé jusqu'en 1953, date de sa mise à la retraite.

La famille Macaigne a très gentiment accepté de m'aider dans mes recherches et a mis à ma disposition les documents familiaux qu'elle possède encore.
La "Salle Air France-Jean Macaigne" n'est pas grande, une soixantaine de mètres carrés, mais elle a le mérite d'exister officiellement grâce aux autorisations obtenues auprès de la Compagnie.
Elle retrace l'histoire de l'aéronautique commerciale française depuis 1900 jusqu'à nos jours.
L'exposition en cours présente une cinquantaine de dessins réalisés par Jean-Luc Beghin, retraité d'Air France très connu des pilotes qui se posent à Los Angeles. Sa dernière oeuvre est le dessin du cockpit du 777 d'Air France.

EQ : Peut-on visiter ce musée ?

ML : Le Conservatoire a été ouvert au public pendant plusieurs années.

Les visites ont été interdites depuis un an car le hangar militaire qui héberge le Conservatoire n'est plus aux normes. Un projet de musée régional va bientôt être lancé pour résoudre définitivement ces difficultés.

Les visites sont cependant possibles exceptionnellement, par exemple pendant les journées du Patrimoine. Tous les avions sont alors sortis sur le parking de la Base Aérienne 106 qui est ouverte aux visiteurs.
Prochain rendez-vous normalement en septembre !

EQ : Avez-vous des projets en cours ?

ML : Je prépare une exposition consacrée à un de mes amis, Lionel Labeyrie, qui est peintre de l'Air.

Un ouvrage sur le Laté 26 de l'Aéropostale et Jean Macaigne est en cours d'écriture.
Enfin, avec une équipe d'amis retraités, je restaure un avion Wassmer afin que les adhérents du Conservatoire puissent voler.

Pour terminer, je tiens à remercier Denis Parenteau, Brigitte Le Nozer, Gilbert Rovetto, Jean-Michel Colin, Alain Laurent et Gérard Petit qui, en me prêtant une oreille attentive, m'ont aidé à un moment ou à un autre.

Des femmes formidables

Les gazelles ne sont pas seulement de gracieux mammifères qui parcourent le désert, ce sont aussi des femmes courageuses et volontaires qui participent au Rallye Aïcha des Gazelles, organisé chaque année au Maroc depuis 1990. Pour l'édition 2013, il accueillera deux hôtesses d'Air France, à condition que les sponsors soient au rendez-vous.

Catherine Martin (PNC Europe) et Vanessa Queval (PNC Amériques) sont plus que des collègues : des amies, animées par l'envie conjointe de dépasser leurs limites, pas seulement pour elles-mêmes mais aussi pour une cause juste. «**Le Rallye Aïcha des Gazelles** a été le déclic», expliquent-elles. « C'est **le seul rallye automobile qui réunit des femmes de tous horizons et tous âges dans le désert, avec une démarche responsable.** Il est certifié iso 14001 pour son engagement environnemental et toutes ses émissions de CO_2 sont compensées auprès de l'association de Yann Arthus Bertrand, Action Carbone. Autre aspect qui nous a convaincues : le rallye a un **véritable engagement humanitaire et social.**

Il est accompagné d'une caravane médicale, une sorte de dispensaire itinérant comptant 15 médecins qui soignent plus de 4 500 personnes par rallye. Et il a créé sa propre association caritative, Cœur des Gazelles, qui travaille sur des projets d'accès aux soins, d'aide à l'enfance, de réinsertion professionnelle de femmes seules…».

En quoi consiste exactement ce rallye ? « L'édition 2013 se déroulera en mars, pour une durée de 15 jours, dont 9 jours de compétition réelle. Sans autre sélection que leur détermination, les participantes (environ 300) navigueront à l'ancienne, avec une boussole, une règle et une carte ! Le parcours s'effectue en un minimum de kilomètres et non de temps, favorisant ainsi l'éco-conduite ».

« Pour pouvoir participer, **il nous faut réunir 35 000 € au plus tard en décembre – dont si possible 15 000 € pour l'inscription en août - et donc trouver des sponsors.** Leurs noms, s'il s'agit de sociétés, apparaîtront sur la voiture que nous louerons pour concourir. Mais les particuliers sont également très bienvenus ! Cette recherche de fonds constitue un véritable défi et une grande première pour nous. Chaque jour nous apprenons quelque chose qui nous fait avancer : comment créer une association loi 1901 pour récolter des fonds, monter un dossier de sponsoring, démarcher les entreprises… Tout notre temps libre, en dehors des vols, est consacré au Rallye. Nous vivons cette expérience à fond pour **relever ce défi et atteindre ce qui au départ pouvait paraître inaccessible : participer en mars 2013 au Rallye Aïcha des Gazelles ».**

Un dernier message de Catherine et Vanessa :
Encouragez-nous en cliquant « J'aime » sur notre page : www.facebook.com/gazelledesairs
Sponsorisez-nous financièrement ou matériellement !
Contactez-nous pour plus d'information :
cat.van2013@gmail.com

Un monde renversant

Xavier Escalere (PNC Amériques) a créé une page Facebook pas comme les autres, DOWNsideUP, qui regorge de photos extraordinaires. Il y est question de tolérance au travers d'une réelle sensibilisation à ce qu'est l'épilepsie, un mal qui touche quand même 6 % de la population mondiale. Xavier nous explique « le sens » de sa démarche.

Equipage : Comment est née cette page Facebook ?

Xavier : Au départ, c'est un hommage à une personne très proche décédée accidentellement à la suite d'une crise d'épilepsie, parce qu'on lui avait appris à cacher ce mal et qu'elle avait fini par l'occulter. En médiatisant ce sujet, j'espère contribuer à faire évoluer les mentalités sur le handicap, sur ce que l'on cache parce qu'on en a peur.

E : Pourquoi ce nom de DOWNsideUP ?

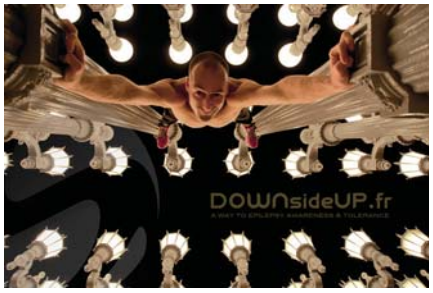
X : La page est constituée de photos prises dans le monde entier, sur lesquelles j'apparais tête en bas, parfois avec d'autres personnes sensibilisées à cette cause. Le fait d'être à l'envers (upside down en anglais) symbolise cette volonté de « renverser » nos schémas de pensées, cette recherche d'équilibre (aujourd'hui retrouvé). Et si j'ai développé ce projet en anglais, c'est pour tenter de toucher un maximum de personnes.

E : Les photos sont vraiment spectaculaires, comment procèdes-tu ?

X : Sans la précieuse aide (déclenchement, réflecteur/éclairage, idée de scénario aussi, etc.) de nouvelles personnes à quasi-chaque shooting (des inconnus et régulièrement des collègues lorsque les photos sont prises en escale) ce projet n'existerait pas ! Avec l'expérience, j'ai constaté que les photos réalisées avec une «Team» de personnes sincèrement motivées et emballées par le projet ont une âme différente, remplie d'une extraordinaire énergie largement perceptible par les «spectateurs». Il n'y a aucun trucage, les seules retouches que je m'autorise sont à caractère esthétique.

E : Tu avais lancé un concours photos sur ta page FB du 1er février au 30 avril, quelle en a été l'issue ?

X : J'ai reçu 389 photos. Dix personnes d'horizons très divers, que j'ai choisies à travers le monde, ont élu la photo gagnante parmi les 50 les plus « likées » postées pour le concours. C'est « Lamonte Tales Good », de Los Angeles, qui a remporté le prix : un séjour à Paris (à ma charge) pour quelques belles journées de shooting façon DOWNsideUP.



Pour soutenir DOWNsideUP :

J'aime https://www.facebook.com/DownSideUpFrance

MayBe ... le groupe

Des PNC, un tremplin, un disque…Où nous mène cet inventaire à la Prévert ? A un groupe de rock-folk, nommée MayBe, dont deux des membres vous sont peut-être connus : Nicolas Barthès et Gabriel Pons, tous deux PNC, l'un sur le COI et l'autre sur Asie.

« C'est d'une certaine façon grâce à l'aérien que nous nous sommes rencontrés », explique Nicolas. Nous voulions tous les deux devenir PNC et c'est en discutant métier sur un forum que nous nous sommes découvert une passion commune pour la composition musicale, dans des styles proches ». De l'échange à la décision de créer un groupe, le pas a été franchi en 2005. Autour de Nicolas (voix et guitare électro-acoustique) et de Gabriel (chœurs et guitare électrique), sont arrivés Fanny Warin au violoncelle, Laurent Bergeon à la basse et Arnaud Leviot à la batterie : MayBe était né, dans un style rock-folk mêlant sonorités acoustiques et électriques.

Loin des exploits sportifs (quoique), c'est ici qu'intervient le tremplin Fallenfest, un festival parisien de découvertes musicales que MayBe remporta en 2010 à la Cigale devant plus de 400 groupes. A la clef : 12 jours d'enregistrement en studio et un CD 5 titres (« Going On ») que l'on peut se procurer en téléchargement légal sur Deezer, Facebook et iTunes ou en concert. Car heureusement l'aventure ne s'est pas arrêtée là. « Nous tournons dans de nombreuses salles de la région parisienne – Le Batofar, La Boule noire, la Scène Bastille…- et l'année prochaine le groupe ira également en province ». Une activité compatible avec l'aérien ? « Bien sûr. Nous jonglons quotidiennement entre notre métier de navigant et notre passion de musicien, les deux étant souvent merveilleusement compatibles et enrichissants. La seule contrainte, c'est de connaître nos dates de concerts deux mois à l'avance, pour qu'elles soient compatibles avec nos plannings ».
Des projets pour 2013 ? « Un autre disque plus long, déjà en préparation, et bien sûr beaucoup de concerts ! »

www.myspace.com/maybe
www.facebook.com/maybetheband
www.deezer.com/music/maybe
www.youtube.com/maybeband

ASSOCIATION

Charade

Mon premier est une association parrainée par Catherine Maunoury : animée par des PN, elle vient en aide aux enfants orphelins de nos collègues navigants décédés, quelle qu'en soit la cause.

Mon second apporte un soutien moral et financier d'en moyenne 900€ par trimestre à 250 orphelins.

Les ressources de **mon troisième** proviennent uniquement des dons de PN et du CE lignes. Sans ta générosité, il ne pourrait exister.

Tu peux aider **mon quatrième** en signant une délégation de 5% de ta PFA : 66% de ton don est déductible de tes impôts. Un euro donné, c'est un euro reversé aux enfants !

Mon tout est une association qui, plus que jamais, a besoin de toi...

Réponse: Le SSNAM www.snnam.com <http://www.snnam.com/

HOMMAGE

à Jean Linden

Jean Linden aurait eu 100 ans le 4 mai 2012. Diplômé de l'école hôtelière de Strasbourg au début des années 30, il est d'abord embauché au Casino de Contrexeville avant de voguer sur les océans comme steward. La transition vers l'aérien se fait tout naturellement en 1939, année où il rentre à Air France comme steward. Jusqu'en 1962, il exerce avec passion ce métier qui l'amène à voler sur Bréguet, Constellation et Super Constellation, et enfin sur Caravelle. C'est à regret qu'il quitte les avions pour des raisons médicales mais il ne s'en est pas beaucoup éloigné puisqu'il a terminé sa carrière à Aéroports de Paris (1972). Il s'est malheureusement éteint deux semaines avant ses 100 ans mais sa petite-fille Magali Parisot, qui travaille à Air France, souhaitait lui rendre cet hommage.

LOISIRS

L'AFMC (Air France Magic Club) propose de vous faire partager sa passion de la magie grâce à des spectacles qui vont de l'animation d'anniversaires d'enfants, à la réalisation de shows magiques réunissant sur scène une dizaine de magiciens, en passant par l'organisation de soirées privées pour une dizaine de spectateurs.
Ses membres se réunissent plusieurs fois par an afin de partager et d'améliorer leurs connaissances en faisant venir notamment des magiciens professionnels.
En un peu plus de dix ans, ils ont effectué plusieurs centaines de spectacles, anniversaires d'enfants, d'adultes, départs en retraite, mariages, communions et spectacles caritatifs pour les enfants hospitalisés.
Contact : Jean-Pierre DOMERC (CDB A320), OA.UL (ORY SHEDS) / Tel. : 06 71 92 64 36

Derniers Vols

Christine Moinard - HOT COI
Mon métier d'hôtesse fut une vraie vocation, un rêve de petite fille, que j' ai exercé pendant 34 ans 1/2 avec beaucoup d' implication. Décider de tout arrêter fut à la fois une décision douloureuse et une sage résolution. Mon dernier vol sur Saigon à la découverte de la baie d'Ha Long, épaulée par mon amie Evelyne Astruc à la tête d'un équipage d' une immense générosité m'a submergée d' une vague de nostalgie, mais je vais profiter pleinement de ma famille et de la vie tout simplement. Je penserai souvent à vous tous que j'ai croisés et qui m'avez tant apporté dans cette vie de navigante pleinement choisie et si riche d'échanges.

Gérard Mélard - CDB A320
Entré à Air Inter en1976, navigant depuis 1983, OMN puis OPL, et pour finir CDB basé à MRS. L'heure de la retraite vient de sonner! J'espère pouvoir en profiter le plus longtemps possible et dans les meilleures conditions. J'ai été très heureux de travailler à vos côtés durant toutes ces années (35 ans pour les plus anciens) et je tiens à remercier les PNT comme les PNC, sans oublier le personnel Sol dont j'ai fait partie au début de ma carrière pour tout ce qu'ils m'ont apporté. Je vous souhaite à tous une bonne continuation dans cette grande entreprise qu'est Air France. A bientôt sur nos lignes !

Marc Bassot – CDB 777
Message à mes amis d'Air France :
Les plus belles aurores boréales ont salué les quelque 450 tours de la terre de ma carrière, spectacle inoubliable. Le commentaire technique de mes pilotes pour mon dernier vol parle de lui-même, beaucoup d'émotion, qui doit laisser place maintenant à la culture des oliviers et la production d'huile d'olive en Provence. La boucle est bouclée.

192 pages
Format 250 x 280 mm
Plus de 400 photos
Prix de vente public : 29 €
Prix de souscription : 21 €
À paraître au cherche midi éditeur en octobre 2012

À travers une iconographie unique, très majoritairement inédite, redécouvrez l'esthétique, l'histoire et les progrès d'Air France.

Organisé en grands chapitres chronologiques, cet album photographique est un voyage à travers les styles, les modes, les technologies et les anecdotes marquantes de l'histoire d'Air France de 1933 à 2012.

L'auteur a rassemblé ces documents inédits et rédigé les légendes en français et en anglais permettant d'interpréter et de placer dans leur contexte historique les images, photographies, affiches…. présentées dans le livre.

BON DE SOUSCRIPTION

À compléter et à retourner avec le règlement par chèque à le cherche midi éditeur 23, rue du Cherche-Midi - 75006 Paris avant le 31 septembre 2012

Nom: . . . . . .

Prénom: . . . . . .

Adresse: . . . . . .

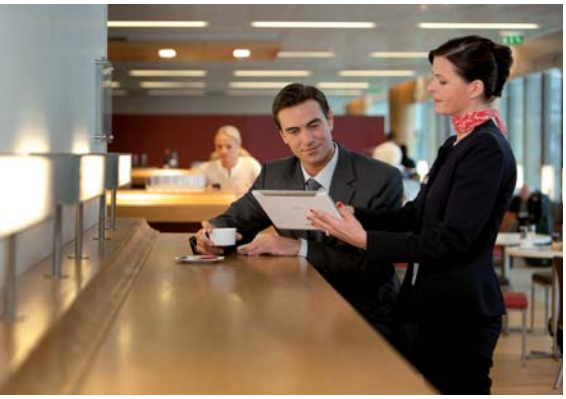
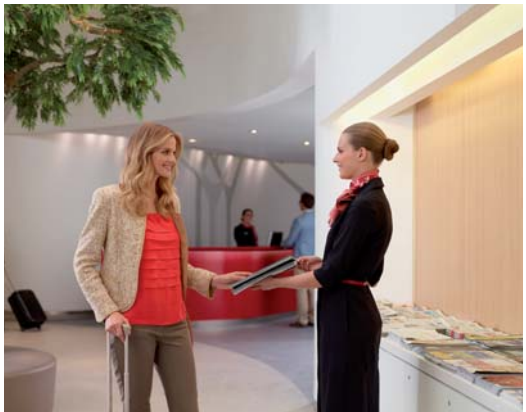
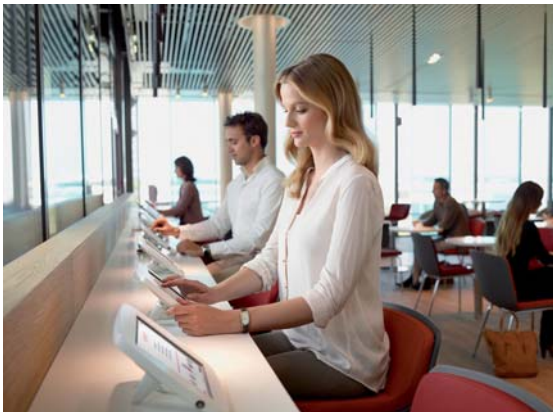
Code postal . . . . . .Ville: . . . . . .

souscrit à . . . . . .exemplaire(s) de

Air France, La légende en légendes, au prix de 21€ TTC l'exemplaire (au lieu de 29€, prix public TTC) – Frais d'expédition offerts .

Montant total de la commande : . . . . .

☐ Je souhaite une facture Je joins mon règlement par chèque à l'ordre du CME

Hub 2012 c'est parti !

Inaugurée le 21 juin, la jetée d'embarquement du S4 est désormais en service. On y trouve le plus grand salon du réseau Air France, mais aussi des commerces, des bars, des restaurants…
Petite visite des lieux pour cette première grande étape du projet.