



NÉGOCIATIONS ANNUELLES OBLIGATOIRES RÉUNION 1 = CHANTAGE DE LA DIRECTION ÇA SE TEND : IL FAUT QUE ÇA PÈTE ET VITE !

Une introduction de rêve. Voici quelques bonnes phrases de la direction : « *J'ai regardé attentivement les propositions syndicales ... propositions qui sont très complètes sur des augmentations de salaires et sur d'autres sujets* ».

« *Nous avons chez Ford des pratiques salariales et sociales qui sont à la pointe* ».

« *Nous essayons de répondre au maximum aux souhaits de chacun mais nous ne pouvons satisfaire tout le monde* ». « *On essaiera de mettre en place une organisation du travail qui laisse le choix des horaires aux salariés, un effort supplémentaire sera demandé aux managers pour permettre une organisation plus souple* ». « *C'est très important de pouvoir répondre à la demande des salariés d'aménager leurs horaires, c'est une condition pour qu'ils travaillent sereinement* ».

Voilà une introduction toute en douceur, une direction avec un visage très social et qui surfe sur la « bonne nouvelle » concernant la fabrication de la transmission 6F35. Du style « tout est bien dans le meilleur des mondes ».

Par la suite, les choses sont vite devenues moins roses.

Une discussion sur le chômage partiel montre bien les capacités inchangées de la direction à manipuler : « *l'APLD c'est quasiment à 100 % pour rester à la maison* » Quel culot ! L'APLD c'est 75 % du brut (payé en partie par Ford et beaucoup par l'État) ce qui revient à 95 % environ (-5 %). Mais il faut compter que nous aurons perdu la prime d'équipe d'ici là (-3.25 %). Donc la perte de salaire n'est pas négligeable contrairement à ce que l'on veut nous faire croire.

Le mépris du « commercial », avec son gros salaire, n'a pas vraiment de limite « *le plus dur pour le salarié ne sera pas de rester à la maison payé à 100 % mais de revenir travailler* ». Une perle ce sous-entendu comme quoi l'ouvrier ne saurait plus travailler. En réalité le plus dur pour les salariés c'est de finir les mois avec des prix qui flambent et un salaire qui baisse.

L'inflation en 2010, c'est 1,8 %. L'augmentation des salaires à FAI c'était 1,2 %. Il y a bien un différentiel de 0,6 % ... de perdu évidemment. Remarque est faite qu'il faut rattraper ces pertes de 2010.

La direction en vient aux déclarations de Ford Europe concernant les 10 % d'économies nécessaires. Il faut s'assurer de baisser les coûts, il faut donc faire un effort du type General Motors, un effort sur les salaires et peut être sur les conditions d'emplois. Rappel de ce qui a été fait à GM (RTT de 16 à 10, 2 ans de gel des salaires, pas d'intéressement sur les bénéfices). C'est le début d'un gros chantage patronal. « Il faut que l'usine soit plus flexible, plus réactive ... ».

La direction ne fait aucune proposition. « *Quelles sont les concessions que vous êtes prêts à faire ?* » nous demande la direction. Ces concessions sont déjà faites contre notre volonté depuis des années avec des augmentations de salaires inférieures au coût de la vie, des pertes de RTT, des suppressions d'emplois, les mauvaises conditions de départ pour les anciens, ... Des concessions inacceptables sachant que Ford bat des records de bénéfices (plus de 6 milliards de dollars), que deux hauts dirigeants de la FMC 100 millions de dollars en 2010, que les dirigeants même ici à FAI s'octroient des augmentations importantes (7,6 % en 2010).

La direction essaie de nous faire accepter des remises en question de nos conditions sociales comme cela s'est fait à GFT. Elle voudrait à nouveau revoir à la baisse le contrat de travail.

C'est inacceptable ! Les salariés n'ont pas à accepter ce chantage. Au contraire, Ford a largement les moyens d'augmenter les salaires de tous. C'est par notre détermination et notre mobilisation que nous l'obtiendrons ! Ne lâchons rien !