

# CONFLITS DANS L'AIR

COMMUNIQUÉS DE SECTION - ROISSY-CDG



## SYSAT : vers un choix idiot ?

**SYSAT EST LE SYSTÈME QUE LA DSNA ATTEND DEPUIS BIEN LONGTEMPS POUR FAIRE ENFIN ENTRER LES APPROCHES DANS LE XXIÈ SIÈCLE. ADOSSÉ À 4FLIGHT EN CRNA ET À COFLIGHT POUR LA GESTION DES PLANS DE VOL, SYSAT DEVRAIT ENFIN PERMETTRE AUX CONTRÔLEURS FRANÇAIS DE DISPOSER D'UN OUTIL QUI N'A PAS SA PLACE DANS UN MUSÉE. QUOIQUE... C'EST PEUT-ÊTRE UN PEU VITE OUBLIER LE TALENT NATUREL DE LA MAISON À FAIRE LES MAUVAIS CHOIX !**

### La dernière ligne droite

Le processus n'est pas des plus rapides, c'est vrai. Mais la gestion du programme SYSAT, pour l'instant bien moins inefficace que la maison n'en a l'habitude, arrive à l'heure du choix : il ne reste que deux finalistes pour le marché CDG-LB / Orly. La décision finale, qui entérinera l'industriel en charge de fournir nos nouveaux outils de contrôle, devait intervenir au tout début de 2017. Elle a été reportée au printemps, et pourrait tomber sous peu. Pour rappel, le marché n'est pas simple, puisqu'il s'agit de tout changer : radars sol et air, interfaces TWR et APP, système d'info et simulateur. Autant dire que sur le papier, départager les candidats n'est pas une sinécure.

### Un marché fonction publique

Le marché du renouvellement de nos outils est régi par de nombreuses obligations, parmi lesquelles l'établissement d'un cahier des charges, et le besoin de choisir "le mieux disant". Cette formule alambiquée exprime l'idée que le moins cher ne doit pas forcément l'emporter, mais qu'on regarde aussi le champ des prestations proposées. En quelque sorte, on est supposé rechercher le meilleur compromis, et cette tâche est d'autant plus ardue que le marché est vaste et le cahier des charges complexe. C'est pourquoi des grilles de notation ont été établies afin de comparer les offres le plus objectivement possible. Jusqu'ici tout paraît aller pour le mieux et être sainement géré...

### La rumeur

A vrai dire, ce n'est plus seulement une rumeur. Nous ne pouvons pas donner de noms, de même que nos interlocuteurs ne donnent pas trop de détails par peur de fausser la rigoureuse démarche de confidentialité qui garantit l'équité entre concurrents. Cette

dernière condition est indispensable pour éviter la dénonciation de la procédure de marché public. Cependant, et pour faire simple, il semble qu'il existe un écart de tarif plus que conséquent entre les deux offres, et qu'au regard strict de la grille de notation, cela automatise presque le choix du lauréat en faveur du moins coûteux...

### Le problème

Comme on peut s'en douter, l'écart de prix a une justification, et pour cause : les prestations sont très différentes. Aux dires des experts consultés, qu'ils travaillent au coeur du projet, ou n'aient suivi que les dernières démos à CDG et Orly, les solutions sont vraiment distinctes, tant d'un point de vue contrôle que technique, aussi bien sur l'aspect opérationnel que sur le simulateur. Bien évidemment, les formations initiales et continues seront aussi considérablement impactées par le choix qui sera fait.

### La réalité

Il est impossible pour nous d'écrire sur le sujet sans un grand renfort d'euphémismes et de langue de bois. Nous allons donc nous contenter de rappeler des faits qu'il est impératif que les décideurs prennent en compte :

- avis des évaluateurs opérationnels : on ne choisit pas un fournisseur de crayons bicolores. Le but des démos ne doit pas être galvaudé : si l'avis des opérationnels est tranché, cela doit absolument être pris en considération. Il serait terrible de choisir un outil qui aille à l'encontre de la réalité du terrain. Cela aurait forcément de graves conséquences sur notre travail, tant en terme d'efficacité de l'écoulement du trafic, que de sécurité des vols.

*suite au verso >>>*



- contexte de sous effectif : il n'est plus à démontrer que CDG a des problèmes d'effectif. Mais cela va beaucoup plus loin que ce que peuvent connaître les centres fonctionnant déjà en environnement électronique. Nous n'aurons pas les moyens humains de dégager beaucoup de ressources pour l'implantation du nouveau système. Il faut donc une solution qui fonctionne simplement, sans avoir besoin de revenir à répétition sur le paramétrage local pour compenser les problèmes techniques d'origine.

De la même manière, nous n'avons pas les moyens de fournir sensiblement plus de détachés qu'aujourd'hui sans impacter très lourdement le trafic. Ainsi, il n'y aura évidemment (et malheureusement...) pas un détaché SYSAT par équipe comme ça a pu se faire en CRNA pour 4Flight et EEE. La formation au nouveau système sera donc une contrainte très lourde. Il ne s'agirait pas d'oublier cet aspect essentiel en s'accommodant d'un simulateur déficient ou gourmand en ressources humaines.

- frais inattendus : ils sont inattendus, mais prévisibles ! On le voit sur tous les programmes, les industriels savent toujours développer tout ce qui manque à leur outil. C'est une fois le contrat signé, qu'on découvre, pieds et poings liés, quel sera le coût réel des ajouts. Au delà même du coût, il y a la question du délai : dans ce domaine, les promesses n'engagent que ceux qui les croient.
- validation des solutions à l'étranger sur aéroport comparable : être centre pilote, Roissy a l'habitude. Mais pour choisir un nouveau système de contrôle, c'est probablement une mauvaise idée. Quand on sait que ce sont les deux plus grosses plateformes françaises qui travailleront avec le nouvel outil, il serait de bon ton d'être sérieux et exigeant sur les garanties apportées par l'industriel. Le but est d'installer un produit qui fonctionne à plein régime sur des aéroports très chargés : nos besoins sont spécifiques, nos outils doivent être à la hauteur. Si une telle "lettre de créance" n'existe pas, cela signifie qu'on fait le pari que les choses se passeront comme le vendeur le dit.

- coût du projet : il doit être mis en perspective. Tout d'abord dans le temps : même si nous espérons ne pas rester à nouveau 20 ans sans évolution de nos outils, on parle ici d'un investissement qui s'inscrit dans la durée. Les bénéfices espérés sont nombreux, tant sur le plan technique qu'humain. Les gains pour ADP et les compagnies fréquentant la région parisienne seront aussi conséquents. Et le coût comparé aux projets 4F et EEE, qui ont drainé tous les budgets investissement pendant toutes ces années, est ridicule.

Il ne faudrait surtout pas prendre le risque d'un échec pour faire quelques économies négligeables par rapport à l'objectif global. Les conséquences d'un mauvais choix se paieront pendant des années, pour un montant incalculable et des conséquences opérationnelles désastreuses.

Le programme SYSAT ne doit pas oublier l'élément central du projet : acheter un produit "sur étagère". On a critiqué à juste titre des industriels déjà éliminés pour leur absence de produit en exploitation : ça n'est pas en finale qu'il faut flancher et tergiverser avec nos impératifs.

Nous avons des contraintes temporelles et organisationnelles extrêmement fortes, qui ne seront pas tenues par des promesses et des arguments de vente. Nous faisons un métier sérieux, où l'à peu près n'a pas sa place.

L'espoir n'est pas une stratégie : notre futur système DOIT être à la hauteur.

*Renforcez notre poids et adhérez au SNCTA : [www.sncta.fr/adherer-au-sncta](http://www.sncta.fr/adherer-au-sncta)*

