

Groupe AXA

Les Brèves du S.Y.N.P.A.-F.O.

SYNDICAT NATIONAL DES PRODUCTEURS D'ASSURANCES ET DE CAPITALISATION C.G.T. - FORCE OUVRIÈRE

NAO 2006 : Un bilan, des propositions, des discriminations! Puis / L'AVEU !!!

Les années se suivent et se ressemblent, tel est le constat que nous sommes amenés à faire pour cette négociation annuelle obligatoire 2006 !

Des chiffres, qui se succèdent aux chiffres, qui, eux-mêmes succèdent à d'autres. Sur cet aspect nous pourrions dire qu'à l'Ouest rien de nouveau, sauf qu'une fois encore nous avons les plus grandes difficultés à comparer les données communiquées par la direction.

Il est quand même troublant et inquiétant au demeurant, de constater que la délégation patronale éprouve les plus grandes difficultés pour nous transmettre des chiffres cohérents !

Placée sous le signe de la transparence, cette négociation laisse planer, au contraire le plus grand doute !

C'est la raison pour laquelle notre organisation a pris l'initiative d'écrire à la direction afin d'obtenir toutes les informations utiles (voir lettre ci-jointe en annexe) permettant d'obtenir une vision claire de la situation et notamment en matière de rémunération !

Les chiffres, qu'il s'agisse de ceux inhérents aux rémunérations ou aux effectifs seraient-ils tronqués ?

Qu'y a t-il de non avouable sur la situation réelle des commerciaux ?

La situation serait-elle encore plus préoccupante que celle qui est dépeinte ?

A en croire la direction, tout irait pour le mieux dans le meilleur des mondes, une progression de 9 % de la rémunération moyenne des EB pour 2005, la portant à presque 25 000 €, aurait même sanctionné l'année qui vient de s'écouler, le PÉROU !

Se souviennent-ils qu'en 2002 la rémunération moyenne pour la population mentionnée ci-dessus était proche de 27 000 €!

Ont-ils oublié qu'en 2002 le litre de gas-oil se situait à 74 centimes d'euro et qu'accessoirement aujourd'hui il flirte avec les 1,10 €, soit au passage une progression de 46 % ?

Sauf erreur de notre part, nous n'avons pas constaté une évolution proportionnelle des budgets frais professionnels qui nous sont alloués !

Alors pourquoi se gargariser avec un tel bilan ? Méthode Coué ou simple exercice de stimulation critique !

Après une première séance de négociation entièrement dédiée aux données chiffrées et aux tendances, la direction lors de la seconde séance de négociation du 26 Juin nous a fait part de propositions une fois encore innovantes !

LES PROPOSITIONS « PHARES » 2006

Les « innovations sociales ! » essentiellement destinées aux optant PHENIX !

La prime d'équipement du client : une prime de 20 €/ Foyer ou Client !!!??? Plafonnée à 3 000 €/an :

Conditions d'attribution.

- Être optant « Phénix »,
- Être à l'OMP,
- 12 clients nouveaux (à ce stade il ne reste déjà plus que 800 commerciaux selon la direction),
- Portefeuille maxi 500 clients. (Les 0,29 concernant les P.P sur la part de portefeuille

dépassant les 500, réduira d'autant le montant traduit en UP sur la partie du portefeuille dont on aura délesté le commercial.),

- Clients au moins équipé dans 3 domaines (bancaire, santé, prévoyance, épargne retraite ou placements).

Mesures destinées aux inspecteurs conseil :

Majoration du taux de commissionnement s'échelonnant de 1,6 à 2,3 % pour les I.C. ayant une production comprise entre 1,1 millions U.P et 3 millions d'UP.

Indexations salariales :

Réseau	Salaire de base	Seuil de commissionnement	OMP
Phénix	+ 1,5 %	+1,5 %	+ 1,5 %
Ex S 98	1 100 € (+10 %)		+ 25 %
Ex BS 2000	1 342 € (+10 %)		+ 25 %
Ex EP 92	+ 1,5 %	T2 + 10 %	+ 1,5 %
CEP hors 60	+ 1,5 %	+ 1,5 %	+ 1,5 %

Frais professionnels :

Catégorie	Enveloppe de frais	Indemnité kilométrique
Phénix avec véhicule de fonction	+ 1,9 %	
Phénix sans véhicule de fonction	+ 1,9 %	+ 2,7 %
Pour les non optants	+ 1,9 %	+ 1,9 %

Parmi les rares informations transmises, lors de cette séance, par la direction, il convient de relever que le nombre de salariés à l'OMP est passé de 60 à 55 % entre 2004 et 2005.

Un tel chiffre démontre que le niveau de l'OMP est nettement surévalué. L'OMP se situant peu ou prou au même niveau que le seuil de déclenchement, on en déduit aisément que le nombre de commerciaux qui ne voit pas la couleur de leur travail est de plus en plus conséquent.

C'est pour cette raison que F.O. revendique un fixe non amortissable avec des commissions au 1^{er} € de production.

Concernant ces mesures, la direction a beau arborer le pavillon de la non-discrimination, il n'empêche que la majeure partie de leurs propositions reposent sur la base même de la discrimination, c'est ce qu'ils appellent « l'équité » !

En effet, en limitant une nouvelle fois l'accès d'un nouvel élément de la structure de rémunération aux seuls optants Phénix, la direction d'AXA prouve une fois encore, l'échec total de la réforme de 2001.

Une impression confirmée par la séance du 4 Juillet.

Le simple fait d'avoir pris plus de deux ans pour nous communiquer la rémunération moyenne par réseau ou ex

réseau le démontre !

Et c'est donc, le 4 Juillet, lors de la troisième séance de négociation que la direction a enfin daigné répondre, en partie à notre courrier du 27 Juin, où nous lui demandions entre autres, de bien vouloir porter à notre connaissance la rémunération moyenne par réseau et ex réseau.

Et on comprend mieux, même si nous le présagions, les raisons pour lesquelles la direction faisait une telle rétention d'informations.

Les chiffres :

- La rémunération moyenne pour un E.B. EP 92 est de 31 710 €
- La rémunération moyenne pour un E.B. S 98 est de 28 690 €

Lorsqu'on sait que la moyenne des EB tous réseaux confondus est inférieur à 25 000 € on imagine d'ici la moyenne de rémunération des EB « PHENIX » !!

Quant aux CRC des PFAC avec 22 499 € de rémunération, la direction devrait avoir honte de laisser cette population dans une telle situation !

Un véritable rapport à charge sur la structure de rémunération PHENIX !

En effet, les chiffres communiqués font apparaître de manière claire, que les optant PHENIX sont la frange de la population qui gagne la moins bien sa vie.

Malgré toutes les pressions exercées par les différentes strates hiérarchiques, plus de 650 commerciaux ne sont toujours pas rentrés dans le rang. Et ils ont eu raison ! Les chiffres en attestent.

Au-delà de ces informations accablantes pour la structure de rémunération « PHENIX », il est temps de dresser d'une part, un bilan de la situation et d'autre part, à établir les perspectives de d'amélioration de nos conditions de travail et de rémunération.

Avec le recul et avec ses informations désormais officielles, il est temps de s'interroger sur la tromperie intellectuelle qui a consisté à faire croire que l'accord PHENIX était progressiste et vecteur d'amélioration des rémunérations !

C'est très certainement sous couvert de ces garanties officieuses que les signataires du dit accord (CGC, CFTC, CFDT puis l'UDPA dans un second temps) ont apposé leur signature, en pensant, on l'imagine, très certainement bien faire !

Les éléments portés à notre connaissance le 4 Juillet dernier, ne laisse pas de place aux doutes, l'accord avait pour vocation de réduire drastiquement les rémunérations. C'est donc chose faite !

Et maintenant ?

Que vont faire les signataires après avoir été abusé de la sorte, vont-ils retirer leur signature du protocole, où vont-ils maintenir le statu quo ?

Pour notre part, nous ne pouvons imaginer un seul instant que ces derniers « optent » pour la seconde solution, si tel était le cas, cela aurait alors une toute autre signification, il s'agirait, dans le cas d'espèce, d'un choix conscient, d'une réelle volonté politique !

Après un tel constat, il est plus qu'urgent de revoir intégralement la structure de rémunération « PHENIX ». Les revendications de la conférence de défense n'ont jamais été aussi pertinentes. Nous sommes intimement convaincus, dans l'unité d'actions, dans le strict intérêt des salariés, nous avons les moyens, ensemble, dans l'unité syndicale, (le retrait du CPE est là pour le rappeler) qu'il est possible de faire infléchir la direction !

Une nouvelle fois, nous en appelons solennellement à l'unité !

Pour en finir définitivement avec les pratiques rétrogrades et dégradantes de la direction qui ne d'exclure par tous les biais, les non optant, afin d'harmoniser par le bas la rémunération en réduisant années après années l'écart entre optant et non optant.

C'est en pratiquant de la sorte qu'ils espèrent, NAO après NAO, forcer les récalcitrants à rentrer dans le rang, celui de ceux qu'on plume, et qu'on laisse vivoter avec 1 000€ par mois !

De toute évidence nous ne sommes pas au centre de leurs préoccupations ou du moins, pas comme nous l'entendons, alors qu'ils prétendent la main sur le cœur être à l'écoute et sensible aux préoccupations des commerciaux.

Ce qui est sûr c'est qu'ils ne peuvent plus nier, dans quel état d'effondrement se trouvent un bon nombre de producteurs, le rapport de l'ARACTA en atteste !

Le rapport de l'ARACTA :

Ce rapport de l'ARACTA (Association Régional pour l'Amélioration des Conditions de Travail en Aquitaine) sollicité par les membres du CHSCT de la région Sud Ouest, fait état d'une situation plus

que dégradée sur les risques PSYCHOSOCIAUX auxquels nous sommes confrontés.

En effet, ce rapport fait ressortir :

- l'état de stress permanent,
- des situations de harcèlement,
- un manque d'écoute,
- un sentiment d'iniquité,
- la non reconnaissance du travail effectué...

Que leur faut-il de plus pour appréhender la situation avec acuité !

L'absence de mesures concrètes répondant aux besoins des producteurs démontre la volonté politique de l'entreprise à continuer le saccage.

A part ça, ils prétendent toujours être attentifs, à l'écoute, enfin, le verbiage habituel destiné à faire joli pour atteindre leurs objectifs qui consiste à devenir, entre autres l'employeur de référence !

Comment comprendre et interpréter alors les propos de l'homme qui touche 3,16 millions €, ou ce dernier dans l'argus du 12/05/2006 dit clairement qu'il est prêt à prendre des mesures qui ne seront pas populaires (il s'agit des projets patronaux de délocalisations). Alors, que la main sur le cœur il prétend (certainement sur le mont Sinaï, voir article de capital de mars 2006) que l'un des objectifs majeurs de l'entreprise reste de devenir l'employeur préféré.

Faire cohabiter ce « vœu pieu » avec des « mesures impopulaires » relève forcément du miracle et plus vraisemblablement de la supercherie !

Et comme Force Ouvrière ne croit, ni en la chance (le mois étant passé), ni aux miracles, elle revendique pour les commerciaux :

- La réelle application du SMIC,
- Un fixe mensuel non amortissable :
 - ⇒ 1600 € pour les E.B.
 - ⇒ 1800 € pour les E.I.
- Un commissionnement à taux plein à partir du 1^{er} € de production,
- La négociation du taux de commissionnement par catégorie de produit au niveau de la branche,
- Le remboursement des frais réels...

Plus que jamais, nous croyons en les vertus de l'unité syndicale, seule cette dernière devant ce constat accablant peut nous permettre de gagner la bataille des salaires.

Paris le 27 juin 2006

Monsieur ROUBIN Alain
Directeur du Développement Social
1, place des saisons
Tour AXA
92083 PARIS LA DEFENSE

Annexe
Brèves 07.2006

Monsieur le Directeur,

Lors des NAO des 24 mai et 26 juin derniers, notre organisation a souhaité obtenir des précisions sur un certain nombre de points.

A la date d'aujourd'hui, nous sommes toujours dans l'attente des réponses pourtant promises dès le 24 mai.

Afin d'éviter toute omission, nous vous prions de bien vouloir nous communiquer les informations suivantes :

- ❖ La convention passée entre ARVAL et AXA France.
- ❖ Le nombre de collaborateurs disposant d'un véhicule de fonction qui se sont vus re-factorer des kilomètres lors des exercices 2004 et 2005.
- ❖ Le nombre de nouveaux entrants recrutés avec une garantie de gains.
- ❖ La part que représente en pourcentage et en volume les stimulations pour les années 2003, 2004 et 2005.
- ❖ La production moyenne du réseau EP des 5 dernières années.
- ❖ La rémunération annuelle moyenne EB et EI par réseau (Phénix, S, S98, BS, BS 2001 et EP 92)
- ❖ L'augmentation des salaires dans le cadre de la NAO 2006 pour les personnels ex S, ex BS, ex EP 92 et CEP 60.

Connaissant votre attachement à la transparence et au respect de la parole donnée, nous ne doutons pas un seul instant que vous nous communiquerez avant la prochaine négociation ces informations.

Dans l'attente de ces dernières, nous vous prions de recevoir Mr le Directeur nos sentiments les plus cordiaux.

Philippe GENSSE
Coordinateur Syndical National
CGT-FO

SYNDICAT NATIONAL DES PRODUCTEURS D'ASSURANCES ET DE CAPITALISATION
Local FO 19C083 - Tour AXA 92083 PARIS LA DÉFENSE ☎ 01.47.74.14.86 FAX 01.47.74.48.33

NOUS APPELONS L'ENSEMBLE DES SALARIÉS À REJOINDRE FORCE OUVRIÈRE

BULLETIN D'ADHÉSION OU DE RENOUELEMENT

Adhésion Renouvellement

COTISATIONS MINIMALES 2006

E.I. : 145€ E.B. : 120€ Retraités : 80 €

NOM Prénom

Adresse

Compagnie : Réseau : Statut :

☎ Email (personnel)

Fait à le

Reçu Fiscal OUI NON

(signature)

Adresser votre bulletin accompagné de 4 étiquettes et d'un chèque libellé à l'ordre du SY.N.P.A. - F.O. à
Patrice DITTIÈRE ☒ 11 rue Adèle Considère 49320 BRISSAC QUINCÉ