

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

Une mobilisation qui a porté ses fruits !

Au printemps 2006, fort de la mobilisation du personnel commercial salarié, à l'initiative de **FORCE OUVRIERE**, une délégation de producteurs amenait au siège de FFSA une pétition signée par plus de 850 commerciaux.

Lors de la remise de cette dernière, Pierre LAEDRICH un des éminents représentant de la FFSA avait qualifié le résultat de notre démarche comme étant « exceptionnel » !

La pression ainsi exercée avait abouti à ce que les minima FFSA soient augmentés de 25% pour les EI et de 36% pour les EB.

Cette augmentation significative se traduisant notamment par une élévation des primes liées aux médailles du travail, mais surtout par une revalorisation du montant de l'allocation d'ancienneté.

A ce titre, et dès juin 2006 les commerciaux de l'ex réseau S et disposant de contrats de travail dudit réseau voyaient leur prime d'ancienneté majorée à hauteur des progressions mentionnées ci-dessus.

Pour les autres « populations » de commerciaux, c'est avec la paye de janvier (payée en février) que les producteurs auraient du tous constater le fruit de leur mobilisation !

Mais c'était sans compter sur le petit coté « magnanime » de la direction qui une fois encore a, semble-t-il, tenté de détourner la période de référence pour plusieurs catégories de commerciaux.

En effet, au vu des informations recensées il apparaît que l'allocation supplémentaire pour ancienneté (conventions collectives) pour les Phénix, hors ex »S « , serait versée de la manière suivante :

1. Pour les RC et les CC paiement en fin d'exercice conformément à la Convention Collective.
2. Pour les autres E.I. (ATP, ADV, CMTC,...) le versement a été mensualisé. Mais attention il ne

s'agit pas de la mensualisation de la prime de l'année mais de celle de l'année précédente.

Par exemple un EI (ADV ex-REP) de 15 ans d'ancienneté qui aurait du percevoir au 31 décembre 2006 (versement en février 2007) la somme de 1 834 € ne la percevra pas. Le versement de cette prime sera étalée sur toute l'année 2007 à raison de 1 834 /12 par mois. (Sans commentaire).

Cette avancée extraordinaire qui ne figure dans aucun accord aurait été mise en place lors d'une réunion de la commission du suivi de juin 2003 à la demande des... syndicats signataires de l'accord Phénix.

Il y a sans doute quelque chose qui nous échappe ! Toujours est-il que si ces informations s'avéraient exactes, nous ne pourrions laisser l'affaire en l'état !

Et Force Ouvrière, c'est une certitude prendra ses responsabilités pour que les droits des salariés ne soient pas bafoués !

Ces manoeuvres n'enlèvent rien au succès que représente les augmentations des allocations d'ancienneté indiquées plus haut.

Ce succès démontre qu'avec la mobilisation, dans l'unité des salariés et des organisations syndicales, nous avons les moyens de peser efficacement sur les directions pour faire aboutir les revendications légitimes des salariés !

Alors pourquoi, ce qui a été possible sur ces points ne le serait pas pour le reste ?

Revendiquer 1 600 € de fixe, des commissions au premier € de production etc. relèvent-ils de l'utopie ?

Au regard des profits monstrueux engrangés par Axa et des besoins des commerciaux, personne ne peut contester la nécessité de donner satisfaction à ces justes revendications !

Nous vous communiquons ci-dessous les tableaux qui vous permettront de vérifier, si la somme qui vous est due vous a bien été versée ! N'hésitez pas, en cas d'anomalie, à contacter les délégués Force Ouvrière pour faire valoir vos droits !

Ancienneté	Taux FFSA	EB		EI	
		Prime FFSA	Écart	Prime FFSA	Écart
		2006	2006/2005	2006	2006/2005
1	0%	- €	- €	- €	- €
2	0%	- €	- €	- €	- €
3	1,50%	222 €	59 €	245 €	49 €
4	2,00%	296 €	78 €	326 €	66 €
5	2,50%	370 €	98 €	408 €	82 €
6	3,25%	481 €	127 €	530 €	106 €
7	4,00%	592 €	157 €	652 €	130 €
8	4,75%	703 €	186 €	774 €	155 €
9	5,50%	815 €	216 €	897 €	179 €
10	6,25%	926 €	245 €	1 019 €	204 €
11	7,25%	1 074 €	284 €	1 182 €	236 €
12	8,25%	1 222 €	323 €	1 345 €	269 €
13	9,25%	1 370 €	363 €	1 508 €	302 €
14	10,25%	1 518 €	402 €	1 671 €	334 €
15	11,25%	1 666 €	441 €	1 834 €	367 €
16	12,50%	1 851 €	490 €	2 038 €	407 €
17	13,75%	2 036 €	539 €	2 241 €	448 €
18	15,00%	2 222 €	588 €	2 445 €	489 €
19	16,25%	2 407 €	637 €	2 649 €	530 €
20	17,50%	2 592 €	686 €	2 853 €	570 €
21	19,00%	2 814 €	745 €	3 097 €	619 €
22	20,50%	3 036 €	804 €	3 342 €	668 €
23	22,00%	3 258 €	862 €	3 586 €	717 €
24	23,50%	3 480 €	921 €	3 831 €	766 €
25	25,00%	3 703 €	980 €	4 075 €	815 €

Un compte historique qui concerne les jeunes

Les conventions collectives des EB et EI prévoient, après trois d'ans d'ancienneté, le versement en fin d'exercice d'une allocation supplémentaire pour ancienneté calculée sur le Minimum Garanti (voir taux ci-avant). La condition pour percevoir cette allocation est d'avoir dans l'année une rémunération réelle au moins équivalente au MG FFSA.

Suite à la mobilisation des personnels, menée essentiellement par Force Ouvrière, la direction de l'UAP appliquait aux salariés du réseau « S » (soit plus de 50 % des effectifs), après une durée de présence de trois ans, une réelle prime d'ancienneté égale à :

➤ EB : 1 % par année de présence (4 ans de présence = 4 %) calculé sur la base du 10/7^{ème} du SMIC,

➤ EI : 1 % par année de présence (4 ans de présence = 4 %) calculé sur la base du MG FFSA.

Cette prime d'ancienneté était versée mensuellement en plus du salaire. Elle ne venait pas « éponger » les éventuels débits.

Depuis 1998, grâce aux accords successifs signés, à un moment ou à un autre, par tous les syndicats sauf Force Ouvrière, cette disposition était supprimée aux nouveaux entrants au « profit » des allocations supplémentaires pour ancienneté prévues par les convention collectives.

Conséquence concrète de cette « avancée sociale » :

❖ Sur la base des chiffres 2006 (SMIC et MG FFSA) un EB aurait perçu les primes d'ancienneté suivantes ○○○○

Ancienneté	Taux Axa / UAP	EB		
		Prime FFSA	Prime Axa/ Ex UAP-S	Écart
		2006	2006	
1	0%	- €	- €	- €
2	0%	- €	- €	- €
3	3%	222 €	645 €	423 €
4	4%	296 €	860 €	564 €
5	5%	370 €	1 075 €	705 €
6	6%	481 €	1 290 €	809 €
7	7%	592 €	1 505 €	913 €
8	8%	703 €	1 720 €	1 017 €
9	9%	815 €	1 935 €	1 120 €
10	10%	926 €	2 150 €	1 224 €
11	11%	1 074 €	2 365 €	1 291 €
12	12%	1 222 €	2 580 €	1 358 €
13	13%	1 370 €	2 795 €	1 425 €
14	14%	1 518 €	3 010 €	1 492 €
15	15%	1 666 €	3 225 €	1 559 €
16	16%	1 851 €	3 440 €	1 589 €
17	17%	2 036 €	3 655 €	1 619 €
18	18%	2 222 €	3 870 €	1 648 €
19	19%	2 407 €	4 085 €	1 678 €
20	20%	2 592 €	4 300 €	1 708 €
21	21%	2 814 €	4 516 €	1 702 €
22	22%	3 036 €	4 731 €	1 695 €
23	23%	3 258 €	4 946 €	1 688 €
24	24%	3 480 €	5 161 €	1 681 €
25	25%	3 703 €	5 376 €	1 673 €

Projet de création de la direction des réseaux salariés, Une OPA sur le Salariat !

Après avoir procédé à l'information du CCE lors des instances de novembre 2006, la direction a déclenché les opérations de déclinaison d'informations du projet dans le périmètre Part/Pro Île De France, tout en rappelant, comme il est de bon ton, que la mise en œuvre du projet sera effective après que les instances concernées aient rendu leur avis.

Fidèle à ses méthodes, c'est toujours sous l'intitulé de la modernisation des réseaux (tout en rendant plus cohérente l'organisation sociale et commerciale), que la direction projette de mettre en place une Direction des Réseaux Spécialisés.

A la lueur des documents remis, cette nouvelle direction, piloterait de manière centralisée les réseaux de distribution, que sont le Réseau Commercial Salarié et la nouvelle structure « A2P » : « AXA Prévoyance et Patrimoine » nouvelle appellation de l'ex réseau des Agents Généraux Vie Spécialisés, plus connu sous le vocable : AGVS !

Comme précisé dans le document de 104 pages remis par la direction au Comité Central, à propos du projet d'entreprise Ambition 2012, le réseau AXA Prévoyance et Patrimoine, aujourd'hui composé de 650 agents, devrait voir ses effectifs croître de + de 50 % pour atteindre en 2012, le millier de commerciaux.

Ces agents vie, non salariés, qui à la date d'aujourd'hui réalise 10 % du Chiffre d'affaires PU/VL d'AXA France sont censés, dans le cadre de la segmentation de clientèle déterminée par l'entreprise, devenir des acteurs incontournables dans le domaine de la gestion de Patrimoine, afin de faire de ce réseau, comme indiqué page 10 du rapport remis au CCE, le 4^{ème} réseau d'agents généraux en France !

A en croire la direction, c'est, cette forte perspective de développement, qui a conduit ces éminents penseurs, à proposer cette nouvelle organisation des Réseaux !

Bien évidemment et comme toujours en pareilles circonstances, la direction se veut rassurante quant à l'avenir de chacun, le discours était déjà

d'ailleurs le même lors de la réforme du réseau S et pour celle de Phénix, il était impérieux de moderniser, d'harmoniser les réseaux ! Bien sûr, les commerciaux ne seraient nullement impactés par les « réformes » ! Aujourd'hui, chacun peut, avec le recul (pour ceux qui sont encore là) mesurer et apprécier la garantie des engagements pris par la direction !

De véritables camelots de foire !! Des vrais, sans conservateurs, ni colorants !

L'équation aujourd'hui a t'elle changée ? La baisse du coût du travail n'est-elle pas au centre des discours patronaux ?

La direction d'AXA, alors qu'elle est la courroie de transmission du MEDEF, n'œuvre t'elle pas dans ce sens ?

Axa serait-elle devenue, d'un coup, socialement responsable ?

Non, évidemment non, les objectifs fixés sont plus que jamais d'actualité, c'est d'ailleurs l'épicentre de cette nouvelle organisation. Qu'on le veuille ou non, il s'agit dans le cas d'espèce de la remise en cause du salariat !

Bien sûr les chemins empruntés pour arriver à leurs fins ne suivent pas une ligne droite, mais des trajectoires détournées, avec des points d'étape intermédiaires ! Le projet de DRS aujourd'hui, est l'un de ces points d'étape qui doit les conduire à l'atteinte de leurs objectifs !

En son temps François PIERSON, l'homme des conventions, disait en substance qu'il fallait « **éliminer le gras pour ne conserver que le muscle** » ((nos fiches de paie sont là pour en attester !) ce concept ne lui étant pas applicable, bien sûr.)

Le gras dont il est question aujourd'hui, ce sont les cotisations sociales, qu'il est nécessaire coûte que coûte, d'é.li...mi...ner !!!!!

Le gras aujourd'hui, ce sont ces salariés, qui malgré des rémunérations au SMIC, ou des salaires médians à la baisse, sont considérés dans un contexte mondialisé, comme une charge

insoutenable, ce que HDC appelle le double désastre lorsqu'il fait référence au SMIC !!!

D'ailleurs, la direction, concernant le RCS ne s'en cache même plus, puisque dans le document remis le 14 décembre dernier au Comité Part/Pro IDF, il est mentionné au dernier paragraphe de la page 2 : « *Le pilotage économique du Réseau Commercial Salarié sera assuré par la Direction des Réseaux Spécialisés : en liaison avec la Direction Financière et la Direction finance RH, elle suivra la rentabilité du réseau en s'attachant notamment à en maîtriser les coûts.* ».

En langage patronal, maîtriser les coûts signifie, nous le savons tous, **réduire les coûts** !

Quand on ne touche que le SMIC, comment peut-on encore réduire les coûts salariaux ?

Bien évidemment cette douce attention ne concerne que le RCS ! Pourquoi ?

L'ensemble du document remis au CE IDF recèle un nombre d'indications non accessoires.

Morceaux choisis :

La direction sera chargée de piloter et de coordonner le développement de **deux réseaux spécialisés en Assurance Vie...** (Pourquoi deux réseaux distincts ??)

On nous dit, que le RCS sera modernisé par l'intermédiaire d'outils de technologie de pointe !

On nous dit que l'un des objectifs consiste à simplifier la vie des clients en favorisant notamment les ventes de la gamme bancassurance via le canal Internet. (Sachant que la bancassurance représente l'essentiel de notre activité, on peut être inquiet !).

On nous précise que la DRS sera chargée de conduire l'évolution structurelle des réseaux : définition de l'offre produits, organisation du réseau, **définition des métiers**, politique de rémunération.

On nous dit que la nouvelle direction mettra en œuvre les décisions d'ordre fonctionnelles ou managériales (ex : mise à jour du fichier clients, des périmètres des circonscriptions commerciales, **des attributions de portefeuilles**, etc.).

Et enfin, on nous informe, que la DRS, qui va absolument tout contrôler, participera à la politique de fidélisation de la population commerciale par **une valorisation des carrières** !

Dans le même temps la page 12 du document remis au CCE concernant le projet Ambition 2012 indique :

d) RCS : l'ambition d'AXA France s'appuie également sur un travail de « structuration » du réseau avec des animations adaptées aux différentes situations rencontrées, comme par exemple **des « équipes patrimoniales » ; comme pour les Agents AXA Prévoyance et Patrimoine,...** ».

Page 70 : Segmentation Client, développement d'une clientèle haut de gamme par la mise en œuvre de compétences dans le domaine du conseil patrimonial... L'objectif est de **renforcer le réseau en créant cette famille de conseillers par promotions internes** et recrutements externes.

Page 70 Évolutions des métiers, Une montée en charge progressive des compétences est à organiser pour permettre au nouveau collaborateur d'acquérir l'expertise nécessaire à cette activité **de conseil en Patrimoine**.

Première remarque et personne ne peut le nier :

Il ne fait aucun doute, que ce projet s'inscrit clairement dans le cadre du projet Ambition 2012. Force Ouvrière s'étonne que le mimétisme entre le plan de développement des réseaux mentionnés avec moult précisions dans le rapport de 104 pages et le projet de DVRS n'ait pas sauté aux yeux des élus du Comité Île de France !

Notre organisation a l'impression, que les projets relatifs aux commerciaux ne font pas l'objet de la même attention que s'il s'agissait d'un sujet portant sur la population administrative !

Comme vous pouvez le constater les informations des pages 12 et 70 apportent des éléments de réponses sur l'évolution de la DRS et surtout sur les conséquences sur les salariés du RCS.

Premier constat, la nouvelle DRS contrôle tous les leviers de fonctionnement des réseaux !

Seconde remarque, d'un point de vue de la segmentation clientèle, le réseau A2P sera tourné vers la gestion de patrimoine, et le RCS axé sur l'offre sociale !

Première interrogation, les agents de classe P, dont l'activité est centrée sur une démarche patrimoniale, font partie du RCS !

Vont-ils dans le cadre de la valorisation des carrières ou de la promotion interne intégrer le

réseau A2P et devenir ainsi des commerciaux non salariés ?

Sans doute s'agit il d'un simple concours de circonstances, mais toujours est-il que l'objectif de développement du réseau doit tendre vers le recrutement de 350 agents pour 2012, et surprise, page 74 du rapport remis au CCE on apprend que les experts de la gestion patrimoniale, appelés classe P, seront en 2012 de 350.

$650 + 350 = 1\ 000$, l'objectif quantitatif est d'ores et déjà atteint !

350 valorisations de carrières, 350 promotions internes qui font 350 salariés de moins, le coût du travail devient tout de suite moins prohibitif !

Deuxième étape, nous le savons, la formation professionnelle tout au long de la vie où chacun sera responsable de son maintien dans l'emploi (salarié ou non ceci n'est pas précisé) prendra dans un tel contexte toute la dimension voulue par ses rédacteurs !

Comme précisé ci avant, la montée en charge des compétences, dans le cadre de l'évolution des métiers (tient la DRS définira les métiers) devrait aboutir comme indiqué page 70 du rapport remis aux membres du CCE, à l'acquisition d'expertises nécessaires à l'activité de conseil en patrimoine.

Par conséquent l'évolution des métiers sous entend une montée en charge des compétences qui nous conduira dans le cadre de la polyvalence et de la professionnalisation vers des métiers où l'expertise deviendra la condition sine qua non à l'employabilité.

Conclusion, dans le cadre des programmes de renforcement des compétences nous serons plus ou moins, à brèves échéances des experts.... en patrimoine !!

Fort de cette consécration professionnelle, on nous proposera dans le cadre de la promotion interne de rejoindre le bien **nommé réseau A2P (ATTENTION 2 PIEGES à PIGEONS)** pour devenir à notre tour des producteurs non salariés, des super mandataires en quelque sorte !

Et c'est là que l'objectif de faire dudit réseau, le 4^{ème} réseau d'agents généraux prend tout son sens et toute sa dimension. D'un côté le réseau Agents Généraux (**non salariés**) centré sur l'IARD, et de l'autre, le réseau A2P (**non salariés**) axé sur la vie et la banque !

La boucle est ainsi bouclée, et AXA par étape, disposera de réseaux de distribution sans salariés. Si par hasard l'IARD venait à échapper (la rumeur gonfle) au RCS, nul doute qu'un pas supplémentaire serait franchi vers ce projet de réorganisation par activité.

Il faut comprendre que de telles perspectives ne seront pas sans conséquences demain, ainsi c'est toute la structure du salaire différé qui serait remise en cause, la sécurité sociale serait mise à l'agonie, nos régimes de retraite par répartition mis à sac, et donnerait la capacité à l'employeur de rompre à tout moment la « collaboration », l'absence de contrat de travail et des droits qui en découlent, généraliseraient la précarité !

Ceci nous plongerait dans un monde de non droit abominable !

S'agit-il d'une simple fiction ? D'un scénario catastrophe ?

Pour notre part, les intentions du patronat en général, et d'AXA en particulier sont claires, c'est bien de remettre en cause le salariat dont il est question !

Le Projet de Direction des Réseaux Spécialisés est bien plus qu'une simple réorganisation d'ordre organisationnelle et structurelle, elle pose les jalons d'une organisation du travail où les agents seront sans droits, mais avec des devoirs, où l'arbitraire sera la règle, le modus opérandi !

Dans l'unité des salariés et des organisations salariales, ne les laissons pas faire !

- Pour la défense des droits collectifs,
- Pour le maintien du salariat,
- Pour la requalification des mandats, en contrats de travail,
- La réelle application du SMIC,
- Un fixe mensuel non amortissable :
 - ⇒ 1 600 € pour les E.B.
 - ⇒ 1 800 € 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...

Une fois n'est pas coutume, nous vous transmettons une communication de la MUAPEX.

La MUAPEX (MUtuelle d'Assurance du Personnel Extérieur salarié du groupe Axa) existe depuis plusieurs décennies du temps de la Séquanaise sous la dénomination de Micats. Donc bien avant la création du L'UAP complaisamment absorbée par Axa.

Cette mutuelle complémentaire est ouverte à tout le personnel commercial salarié.

Auparavant seule complémentaire existante, elle est devenue maintenant un complément de niveau 4 pour les commerciaux ayant plus **d'un an de fonction** (rappelons les niveaux : Sécurité Sociale, Régime Professionnel de Prévoyance, contrat Axa, MUAPEX).

En effet les Conventions Collectives EB du 27 mars 1972 et EI du 13 novembre 1967 n'ont prévu l'affiliation au RPP qu'après 12 mois de présence chez un même employeur. Quant au contrat Axa, issu du protocole d'accord de juin 2001, les signataires en s'adossant au RPP n'ont pas remédié à cette lacune.

Ce n'est pas le cas de la MUAPEX qui prévoit que les salariés **nouvellement embauchés** peuvent bénéficier de la Mutuelle dès leur **entrée en fonction**, ce qui leur permet d'avoir une complémentaire de second niveau après la Sécurité Sociale.

Enfin, le conjoint du personnel commercial peut être aussi adhérent et bénéficier ainsi d'une mutuelle complémentaire de second niveau.

Cette mutuelle gérée par des commerciaux en activité ou retraités est d'un point de vue comptable largement équilibrée.

Quant à la gestion des prestations, elle est assurée par le BCAC qui gère aussi le contrat AXA. En recevant les télétransmissions de la Sécurité Sociale, le BCAC procède directement au remboursement des prestations prises par en charge par le RPP, le contrat AXA et la MUAPEX.

Un tableau des prestations ainsi que d'autres explications sont accessibles sur le site de la mutuelle muapex.org.

Vous pouvez aussi nous contacter pour toute demande de renseignement à muapex@laposte.net.

NOUS APPELONS L'ENSEMBLE DES SALARIÉS À REJOINDRE FORCE OUVRIÈRE

BULLETIN D'ADHÉSION OU DE RENOUELEMENT

Adhésion

Renouvellement

COTISATIONS MINIMALES 2007

E.I. : 147€

E.B. : 122€

Retraités : 82 €

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