

Groupe AXA

Les Brèves du **SY.N.P.A.-F.O.**

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

AUGMENTATION DES CARBURANTS!

LES FRAIS DES COMMERCIAUX, ENCORE UNE FOIS, SIPHONNÉS

Depuis des semaines, chacun constate, impuissant, l'inexorable montée des prix des carburants !

Depuis juin, date de la dernière NAO où du moins ce qui en a fait office, les prix à la pompe se sont une fois encore envolés.

Sur une base de 2 000 kilomètres mensuels (alors qu'un grand nombre est au dessus), il en coûte déjà 18 € de plus par mois et, sur l'année c'est près de 200 € qui sortent de la poche des salariés !

Tous les indicateurs laissent à penser que les prix vont continuer à grimper, pour le plus grand bonheur des compagnies pétrolières, sans que l'entreprise ne s'inquiète de la situation préoccupante qui touche les commerciaux.

Drôle de comportement pour une entreprise qui se prétend socialement responsable !

Pour Force Ouvrière, la direction doit immédiatement permettre aux salariés de faire face aux augmentations constatées et à venir. C'est pourquoi, nous avons écrit à la direction (lettre ci-contre) pour lui demander d'apporter tous les moyens financiers nécessaires aux commerciaux afin que ces derniers puissent faire face à des conditions des plus difficiles.

F.O. *Syndicat National des Producteurs*

Nanterre le 27 Novembre 2007

Monsieur POTTELET Olivier
Directeur des réseaux spécialisés
313, boulevard de l'arche
Les terrasses 2
92727 Nanterre cedex

Monsieur le directeur,

Comme vous ne pouvez l'ignorer, les prix des carburants flambent pour atteindre des niveaux, à ce jour, jamais atteints.

La vitesse à laquelle évoluent les prix à la pompe est exponentielle.

Cet état de fait n'est pas sans conséquence pour les commerciaux qui, chaque semaine, passent à la pompe.

L'évolution des prix des carburants a ainsi progressé de 10 % en l'espace de quelques semaines. La situation internationale, liée au niveau des ressources énergétiques fossiles et aux tensions au Moyen Orient notamment, ne laisse présager aucun ralentissement ni même stagnation des prix de ces derniers.

Depuis mai, sur la base de 2 000 kms mensuels, un commercial doit désormais déboursier 18 € supplémentaires de sa poche, soit près de 200 € sur une année civile.

Le niveau de rémunération des commerciaux, particulièrement modeste, nécessite de corriger dès maintenant et de manière suffisante le niveau des frais professionnels.

C'est la raison pour laquelle nous vous demandons de prendre, dès à présent, les mesures nécessaires pour remédier à cette problématique.

Dans l'attente de ces mesures, nous vous prions, Monsieur le directeur, d'agréer nos sentiments les plus cordiaux.

Le secrétaire Général

Didier Wauthy

SYNPA - F.O section AXA les Terrasses de l'arche 92727 NANTERRE
Tél. : 01.47 74 13 95. - Fax 01.47 74.48 33.

AXA SOIGNE SA COM / / / / / ÉDIE !

Aussi incroyable que cela puisse paraître, nous avons pris connaissance, via un article paru dans le journal du Centre (article disponible sur le site AXA.com) du 2 novembre dernier, qu'un commercial, en début de carrière, gagnait, en moyenne, chez AXA, 3 000 € bruts par mois. Oui, vous ne rêvez pas, 3 000 € (trois mille) par mois !

C'est du moins ce que prétend Jean François MICHON, consultant RH pour AXA, à ce journal !

Nous ne savons pas où ce monsieur est allé piocher une telle information.

En tout état de cause, ce n'est ni dans les bilans sociaux et encore

moins dans le monde réel que cette information a pu trouver sa source.

Force est de constater, au regard de la méthode utilisée, que tous les moyens sont désormais bons pour séduire le chaland, c'est-à-dire le nouveau candidat, quitte à enjoliver gaillardement le niveau de rémunération pour tenter d'attirer coûte que coûte ces forces vives.

Il n'y aura rien de surprenant, alors, à constater, une fois encore, la déception légitime de celles et ceux qui auront été induits en erreur par ce genre de présentation autant illusoire qu'erronée.

Le flot des déçus, qui viendra inlassablement remplir le tonneau des danaïdes, soit en étant licencié

ou en démissionnant, n'est pas prêt de s'estomper !

De toute évidence, si les perspectives d'évolutions professionnelles, également présentées par ce Monsieur, sont du même acabit que celles qu'il avance pour la rémunération, ça limite sérieusement le champ des perspectives !

Nous sommes toutefois d'accord, sur un point, avec ce VRP d'AXA, c'est que le métier de commercial, en général et dans l'assurance en particulier, est un métier difficile, un métier éprouvant, un métier qui use..... surtout quand on gagne, pour plus de 50 heures par semaine, à peine ou guère plus de 1 000 € par mois et ça pour près de 50 % d'entre nous !

PHÉNIX UN ÉCHEC / Et ce n'est pas FO qui le dit !

Il ne faut pas être grand clerc pour constater que la structure de rémunération dite « PHÉNIX » est un échec total. Et pourtant, dès 2001, nous avons démontré, chiffres et démonstrations à l'appui, que ce système serait un laminoir à commerciaux, en vain...

6 ans après, le constat est accablant. La situation est telle, qu'un responsable important de la région Sud-Est est passé, si l'on peut dire, « aux aveux » en affirmant lors d'un comité d'établissement que PHÉNIX était un échec... Bien entendu l'élu Force Ouvrière a exigé que les propos de ce dernier soient mentionnés sur le procès verbal de ladite instance.

Indépendamment de savoir si le

procès verbal mentionnera ou non ces propos, il devient de plus en plus ardu, pour la direction, de nier l'évidence. Il apparaît clairement que la structure de rémunération existante, non seulement, est un échec mais est aussi incompatible, dans l'état, avec le projet de recrutement lié au projet d'entreprise Ambition 2012 sauf, si les propos de Monsieur Pierson avaient un tout autre dessein !

Pour Force Ouvrière, il devient urgent, comme nous l'avons précisé à de nombreuses reprises, de revoir intégralement la structure de rémunération Phénix.

Le développement du réseau salariés, pour être attractif et permettre aux salariés qui le composent de vivre correctement,

doit être cohérent et motivant, c'est la raison pour laquelle Force Ouvrière revendique... :

- ⇒ **Un fixe non amortissable de 1 600 € pour les EB,**
- ⇒ **Un fixe non amortissable de 1 800 € pour les EI,**
- ⇒ **Des commissions dès le premier € de production,**
- ⇒ **Le paiement total des réemplois,**
- ⇒ **Aucun abattement lorsque les commerciaux sont obligés de diminuer les frais d'entrée,**
- ⇒ **Le remboursement des frais professionnels sur la base des frais réels...**

LES IMC EN CAMPAGNE !

A ce jour, plusieurs centaines de commerciaux ont préféré, malgré les sollicitations hiérarchiques, conserver leur contrat de travail initial.

Pour tenter de faire « rentrer dans le rang » ces « irréductibles », les négociateurs, méthodiquement avec un aplomb déconcertant, ont introduit des « mesures » NAO qui ont entériné des disparités de traitement incroyables entre optants et non-optants !

Malgré ce traitement discriminatoire évident, les rémunérations moyennes des non-optants sont encore, à ce jour, à production égale, supérieures à celles de leurs collègues optants.

Une situation pareille n'est pas compatible, vous le pensez bien, dans la mesure, où elle démontre que les systèmes de rémunération antérieurs étaient d'un tout autre niveau !

Il faut donc gommer toute trace du passé et c'est probablement pour cela, que sur l'ensemble du territoire, est menée actuellement, une campagne

d'incitation à l'option (drôle de conception du volontariat) avec tableau comparatif (édifié soigneusement par la direction) pour démontrer que Phénix est la voie !

Inutile de préciser que certains critères, en faveur de la structure de rémunération PHENIX, sont erronés, alors prudence et n'hésitez pas à nous contacter, si vous aussi avez été sollicité pour changer de contrat de travail, d'autant qu'il se murmure que Phénix, sous sa forme actuelle... vivrait ses dernières heures !

RAPPROCHEMENT AXA/CNP : INFO ou INTOX ?

Le 23 Novembre dernier, le journal « Les Échos » faisait état de l'intérêt de la multinationale AXA à l'égard de la CNP Assurances.

Les excellents résultats de la CNP, mais surtout le déploiement de son réseau de distribution, sont de nature à attirer les convoitises des prédateurs financiers en général et de susciter l'intérêt d'AXA en particulier.

Cette annonce a jeté un émoi incroyable et provoqué une émotion très vive auprès du personnel concerné.

C'est pour cette raison, que les 3 actionnaires principaux qui sont liés avec l'état, c'est à dire la Caisse des Dépôts et Consignations, la Banque Postale

et le groupe Caisse d'Épargne (associés dans SOPASSURE), se sont empressés de rédiger des communiqués de presse, à l'attention de leurs salariés, pour tenter de rassurer le personnel particulièrement inquiet !

La rumeur, qui se propage mais qui tend à être démentie, ressemble, sur bien des points, aux démentis que la direction de l'UAP apportait, en son temps, à la veille de l'absorption par AXA.

Rumeur alimentée par des bruits de couloirs qui font état d'un engouement non dissimulé, de la part de la direction d'AXA, pour cette opération.

Si l'opération venait à se réaliser, la question des réseaux commerciaux salariés d'AXA

serait alors au cœur de manœuvres qui pourraient aboutir à l'externalisation des réseaux dès que ceux-ci auront repris une configuration nationale.

En effet, le nombre de points de vente qu'offre la CNP ainsi que leur répartition sur l'ensemble du territoire national sont autant de points de vente supplémentaires qui favoriseront la distribution de ses produits.

Inutile de préciser que, si cette opération devait avoir lieu, sauf si cette opération de communication a vocation à servir de leurre, la pérennité des réseaux commerciaux salariés serait alors sérieusement remise en cause !

Inquiétant et à suivre.....

COMPLÉMENT D'INFORMATIONS / Mr MORELLI !

Serge MORELLI est le Directeur des Ressources Humaines d'AXA France. Dernièrement, il était l'invité de l'émission « complément d'enquêtes » sur France 2 qui avait pour sujet « le travail tue ».

Lors de cette émission, Mr MORELLI a mis en avant les spécificités d'AXA en matière de conditions de travail n'hésitant pas à rappeler combien l'entreprise était sensible au bien être de ses salariés.

Tellement sensible qu'il a affirmé, sans retenue et sans ambiguïté devant les caméras de télévision, que les salariés d'AXA pouvaient être sereins puisqu'ils avaient la garantie de l'emploi.

Nous en déduisons qu'à partir de ce jour, les commerciaux qui ne sont pas des sous-salariés peuvent désormais évoluer en toute quiétude, puisque l'épée de Damoclès surplombant constamment leur tête n'est plus, au regard des propos rassurants de notre DRH, qu'un lointain souvenir !

Nous n'imaginons pas un seul instant que Mr MORELLI, reconnu pour la fiabilité et la précision de ses propos, ait pu se laisser emporter par les lumières des projecteurs !

Mais comme le consacre la formule latine « Verba volant, scripta manent ! » (Les paroles s'envolent les écrits restent) nous demanderons à Mr MORELLI de confirmer ses propos par écrit !

Quant au soi-disant bien-être des salariés actionné comme modus vivendi de l'entreprise, il y a comme un doute sérieux qui s'installe dans bon nombre de têtes.

A l'instar du courrier anonyme, destiné à Mr De Castries, que nous avons reçu pour information (au même titre que toutes les organisations syndicales), le 14 septembre dernier, de la part d'un commercial désabusé par la politique de l'entreprise, où il est notamment fait état du quotidien affligeant d'un commercial, un quotidien difficile, rude, accablant, où comme il le précise « la colère gronde, où l'inquiétude et le stress font des ravages » (*nous aurions aimé publier cette lettre in extenso tant elle révèle avec précision l'état d'esprit des commerciaux, en ce moment, mais comme son rédacteur n'a pas souhaité décliner son identité, ce que nous pouvons comprendre, nous ne pouvons, pour des raisons évidentes, la publier*).

Sans l'ombre d'un doute, il s'avère que l'image du monde, que peut avoir l'employeur des conditions de travail, n'est pas tout à fait celle que perçoivent et vivent au quotidien des centaines de salariés !

Mais que dire de la série noire qui se poursuit dans la région Nord-Est où nous devons déplorer, une fois de plus, une nouvelle tentative de suicide.

Nous ne tirons pas de conclusions, nous constatons simplement que cela commence à faire beaucoup en un laps de temps aussi réduit !

Nous espérons simplement que le CHSCT concerné saura, comme il l'a fait concernant la demande d'expertise relative aux risques psychosociaux, prendre toutes les mesures utiles !

Toutefois, nous avons été surpris d'apprendre, sur ce point, qu'un tract régional syndical, faisant état de l'initiative de ce CHSCT, entendait s'assurer la paternité de cette action. Pour y voir plus clair, pour ceux que ça intéresse, nous vous invitons à consulter les procès verbaux des CHSCT des 24 septembre et 1^{er} octobre pour vous faire une idée très précise du rôle prétendu des uns et des autres !

NOUS APPELONS L'ENSEMBLE DES SALARIÉS À REJOINDRE FORCE OUVRIÈRE

BULLETIN D'ADHÉSION OU DE RENOUVELLEMENT

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 S.Y.N.P.A. - F.O. à
Patrice DITTIÈRE ☒ 11 rue Adèle Considère 49320 BRISSAC QUINCÉ