



Faites passer l'inFO du SY.N.P.A.-FO.

SYNDICAT NATIONAL DES PRODUCTEURS D'ASSURANCES ET DE CAPITALISATION

LE CHÈQUE SYNDICAL... ...LE SHAREPLAN PATRONAL

Début octobre, va voir s'ouvrir la 19^{ème} représentation (tragi-comique...) de la collecte du bon syndical.

C'est à cette époque de l'année que l'activité syndicale est la plus dense, la plus « riche » serions nous même tentés d'écrire!

Les camelots de tout poil, parés de leurs attributs les plus rutilants, vont venir vers vous avec leur sourire le plus éclatant. Ce ne sera, ni pour vous annoncer des augmentations de salaires, ni pour vous dire que l'absence d'intéressement est une erreur et que tout va rentrer dans l'ordre, mais pour quêter le précieux sésame dont ils sont si friands..... **le chèque syndical.**

Pris de frénésie automnale, le rut des collecteurs va pouvoir, sous des formes différentes, donner sa pleine mesure et vous pourrez assister ébahis (profitez en le spectacle est gratuit, enfin pas tant que ça !) à la parade des paons syndicaux qui poussés par un souffle innocent, tenteront de capturer, de saisir, voire de piéger (tous les moyens sont bons) sur les sentiers de la perte..... un bout de papier valant quelques dizaines d'Euros dont l'émetteur initial est un généreux donateur, le saint patron du dialogue

social, AXA la vénale !

Alors AXA, qui ne cesse de prôner la réduction des coûts en bridant notamment les salaires ou en délocalisant à tour de bras, serait pris tout à coup de philanthropie et lâcherait sans arrière pensée 1 000 000 €.

Wouahhh !!! Super cool le patron avec les syndicats !

En se laissant aller, on pourrait même supposer qu'il est un peu maso le boss. « Allez ! je vous donne du blé et surtout si je ne suis pas un bon employeur n'hésitez pas, avec mes deniers, à me traîner devant les tribunaux pour faire respecter les droits des salariés » !

La pilule du lendemain aurait elle des effets secondaires ?

Que nenni, « l'employeur de référence » comme nous le savons, n'a pas pour habitude de jouer au Monopoly, **il rentabilise le moindre € et optimise toutes ses opérations quelles qu'elles soient !** Cette « dotation » confortable est incontestablement à classer à la rubrique **investissement** (et quel investissement !).

Pour mieux saisir la finalité il convient tout d'abord de rappeler **l'objectif et la motivation du financement du « dialogue Social » !**

Tout d'abord, première interrogation : Qu'est ce que le dialogue social ?

C'est Henri de Castries, qui après avoir rappelé que le dialogue social chez AXA était « efficace », nous en donne la définition : « **Le dialogue social, c'est le capitalisme bien compris !** » Ça se précise, poursuivons !!!

Seconde interrogation : Qu'est ce que le Capitalisme ?

Le petit Larousse nous en donne la définition suivante : « *Systeme économique et social fondé sur la propriété des moyens de production et d'échange. (Le capitalisme se caractérise par la recherche du profit...)* ».

Sans tomber dans le syllogisme primaire, pour Henri De Castries, l'Homme Du Capital, le dialogue Social « bien compris » c'est... *la recherche du profit !*

Pour faire simple, le financement du dialogue social a pour objectif de tirer des profits.

Comment cela se traduit-il concrètement sur le terrain « social » ?

Pardon sur le terrain syndical !

Depuis 2 ans les bénéfices de l'entreprise explosent, et pourtant sur ces deux années nous n'avons pas perçu le moindre € d'intéressement. La encore étrange !!! Alors que le patron veut associer les salariés aux résultats de l'entreprise, l'intéressement est bizarrement scotché à zéro.

La réponse à cette situation à la fois ubuesque et dramatique pour des milliers de salariés, se trouve sans ambiguïté dans le tract de la CFDT de mai 2007 : « **Les signataires de l'Accord (CFDT, CFTC, CGC, CGT et UNSA) ont volontairement plafonné à 10 % de la masse salariale brute annuelle la conjugaison intéressement/participation pour ne pas obérer le budget salarial classique** ».

Est-il du ressort de syndicats de plafonner « volontairement » à 10 % de la masse salariale quand le code du travail permet d'aller jusqu'à... 20% ???

Cette délicate attention « **pour ne pas obérer (déf. : faire peser une lourde charge financière) le budget salarial classique** » s'est traduite, au rayon des augmentations de salaire, par... des mesures au ras des pâquerettes pour les salariés, qui ne maintiennent même pas leur pouvoir d'achat !!!

Force est de constater que ces 5 mousquetaires volontiers « plafonneurs » et « obérateurs » (les mêmes qui vont quêter dans quelques jours...) participent **volontairement** à la baisse du coût du travail, élément déterminant pour que notre employeur, saint protecteur des fonds de pension, puisse réaliser plus de profits...

L'évolution de la répartition de la richesse entre les actionnaires et les salariés confirme l'objectif ciblé du financement du dialogue social. En effet, en l'espace de 5 ans, pour 100 € de richesses créées le rapport s'est inversé, puisque en 2002 pour 100 € de richesses créées 60 € allaient à la rémunération du travail pour 40 € au capital. Aujourd'hui le capital est passé à 60 € contre 40 € au travail.

**Avec les remerciements de la direction !
Merci pour tout et bonne collecte !**

Avec le chèque, la direction fait échec aux revendications légitimes des salariés et mate par intégration les syndicats financés. Elle gagne au tirage et au grattage. Elle rend ainsi les syndicats pris dans la nasse du financement, dépendants « raisonnables » et obéissants ! Et surtout quel investissement !! Rien que sur la question de l'intéressement, **à la faveur du plafonnement volontaire des syndicats**, la direction va pouvoir redistribuer à la fine fleur des actionnaires plusieurs millions € qui ont été, en quelque sorte, « extorqués » sur le dos des salariés.

En vous impliquant dans cette mécanique cynique, la direction entend vous associer au sciage méthodique de la branche sur laquelle vous êtes assis !

C'est pour préserver son indépendance, et par conséquent vos droits, que Force Ouvrière refuse de s'inscrire dans ce schéma corporatiste impliquant activement, et chaque fois un peu plus les « partenaires » (le choix des mots n'a rien d'innocent) au plumage en règle des salariés.

Force Ouvrière, n'encaisse pas le chèque mais vous invite à remettre massivement celui-ci, ou aux délégués de notre organisation, ou dans les urnes dédiées à notre organisation ou alors... à le mettre au pilon !

La direction met les salariés sous objectifs?
Que les salariés mettent la direction sous objectifs en ne remettant pas le chèque aux « partenaires » de la direction !



- Pas d'augmentation générale des salaires
pas de chèque syndical !
- Pas d'intéressement,
pas de chèque syndical !
- Dégradation des conditions de travail,
pas de chèque syndical !
- Activités délocalisées ou externalisées,
pas de chèque syndical !
- Remise en cause du temps de travail,
pas de chèque syndical !

Nous constatons, avec satisfaction, que le nombre de chèques que vous nous remettez spontanément ne cesse de croître depuis plusieurs années pour atteindre un nombre.... fort sympathique, continuez ! L'indépendance syndicale dépend aussi de vous.

C'est pourquoi nous vous invitons à rejoindre Force Ouvrière en vous syndiquant!

Région Ouest :

ANKERMANN Gérard (14)	Tel : 06 79 70 58 93
BRAND Fabrice (35)	Tel : 02 99 09 33 42
BELLIOT Patrice (44)	Tel : 06 08 61 05 90
CHAUVIN Christine (44)	Tel : 06 10 96 50 95
DI MAURO Marc (41)	Tel : 06 86 07 85 31
DITTIERE Patrice (49)	Tel : 02 41 54 22 55
JUHE Loïc (50)	Tel : 02 33 90 99 47
LE TIEC Philippe (35)	Tel : 02 99 59 36 08
MARANGONI Delki (50)	Tel : 02 33 05 82 61
MIROUX Yvan (44)	Tel : 06 72 74 33 06
MOY Marylène (29)	Tel : 02 98 73 34 89
PESCHE Alain (53)	Tel : 06 07 29 33 73

Vos délégués
SY.NPA FO
AXA

Région Nord Est :

BELGERI Régis (88)	Tel : 03 29 09 43 09
GENSSE Philippe (80)	Tel : 06 63 42 79 73
FESSARD Didier (08)	Tel : 03 24 37 78 33
FLAMENT Philippe (59)	Tel : 06 12 38 72 98
GONTIER Daniel (80)	Tel : 03 22 20 36 22
JACQUES James (55)	Tel : 03 29 88 30 85
JAMBON Pierre (21)	Tel : 06 07 53 70 47
HERRMANN Roland (67)	Tel : 03 88 33 22 03
MARTIN Evelyne (62)	Tel : 06 17 67 67 15
MORITZ Thierry (21)	Tel : 06 03 88 01 45
MÜLLER Franck (55)	Tel : 03 29 86 11 61
PETIT Christian (62)	Tel : 06 08 48 16 21
VIGNAUD Daniel (21)	Tel : 06 11 57 33 82
WAUTHY Didier (80)	Tel : 06 07 26 72 95

Ile de France

ALTINDAG Hasan (95)
Tel : 06 08 53 27 89

CHAPUT Catherine (93)
Tel : 01 43 84 36 20

MORNET Henri (93)
Tel : 06 19 96 45 95

SCHWARTZ Laurent(77)
Tel : 06 88 31 71 60

Région Sud-ouest

BERGERAT Laurent (87)	Tel : 06 17 28 84 31
CHAUX Pierre (87)	Tel : 06 20 95 79 06
DUCOS Muriel (65)	Tel : 06 23 59 77 72
GAZEAU Anne-Lise (16)	Tel : 06 82 91 20 28
HABAROU Marielle (65)	Tel : 06 10 32 32 45
LIZZOLA Alain (32)	Tel : 06 21 19 95 82
ROQUEBERT Colette (31)	Tel : 06 73 70 99 04
PERDUCAT Pascal (33)	Tel : 06 07 59 70 04
STAAL Hervé-Noël (33)	Tel : 06 87 29 21 85

Région Sud-est

BONTHOUX Pierre (13)	Tel : 06 12 34 25 31
ETIENNE Guy (69)	Tel : 06 75 06 52 10
FERRARI Eric (06)	Tel : 06 11 74 97 76
GIOVANNELLI Michel (13)	Tel : 06 11 25 17 88
LUCCHINI Marc (20)	Tel : 06 11 89 25 17
MARTIN Patrick (69)	Tel : 04 78 97 21 26
THOMAS Marie- Hélène (84)	Tel : 06 18 03 82 71
VADROT-GALDIES E. (71)	Tel : 06 68 47 40 63