



# La Lettre du SY.N.P.A. - F.O.

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

## APPEL AUX SALARIÉS

### LA CRISE FINANCIÈRE MONDIALE EST UNE CRISE DU SYSTÈME CAPITALISTE.

Ses causes sont l'expression des risques et dangers majeurs d'un système dans lequel les gouvernements ont livré leurs pouvoirs au marché en déréglementant toujours plus dans les domaines financiers, économiques et sociaux. Elles ont contribué à affaiblir le pouvoir d'achat des salaires, contraignant les salariés à s'endetter. Sortir du cataclysme financier exige des réponses appropriées. La nécessité d'une réglementation à tous les niveaux (international, européen, national) est de la responsabilité des pouvoirs publics pour la définition des règles, leur contrôle et leur sanction en cas de non-respect.

### Ce que demande force ouvrière:

#### Au niveau international,

Il faut refonder les organismes internationaux, leur rôle et leurs missions en mettant notamment comme condition première le respect des normes fondamentales du travail.

#### Au niveau européen,

il faut remettre en cause le pacte de stabilité et de croissance, le dogme de la libre concurrence, le rôle de la banque centrale européenne. Il faut également pouvoir dégager des moyens pour la recherche, l'industrie, les travaux d'infrastructure. C'est-à-dire savoir se développer et se protéger. La crise financière ne doit pas servir d'alibi pour détourner le regard des fautes majeures de politique économique commises par les gouvernements successifs.

*Elle ne doit pas non plus se traduire par un transfert de la facture sur les salariés et les ménages.*

#### D'où, au niveau national, les urgences suivantes:

##### Revoir le projet de budget 2009

En mettant fin à l'austérité budgétaire, qui imposait de nouvelles restrictions au moment où la nécessité d'un plan de relance

apparaît indiscutable, et dégager des marges de manœuvre en abrogeant le paquet fiscal.

#### Soutenir la consommation,

Alors que tous les indicateurs sont au rouge, afin de redonner du souffle à l'activité économique et défendre l'emploi.

Augmenter le pouvoir d'achat des salaires, des retraites et des minima sociaux, et mettre en place au plus vite une prime transport obligatoire.

**Puisque les pouvoirs publics trouvent des sommes considérables pour sauver les banques et les entreprises, ils peuvent en trouver pour les salariés et les populations.**

**Comme ne cesse de le réclamer Force Ouvrière, il faut aussi tout mettre en oeuvre pour renforcer le modèle républicain.**

Préserver les services publics et la fonction publique pour les usagers et les citoyens suppose en particulier que le gouvernement revoie intégralement sa copie en matière de politique économique et budgétaire. la réduction, de manière aveugle, des dépenses publiques et sociales détruit la liberté, la solidarité et l'égalité.

***Il convient de stopper la déréglementation sociale en consolidant les régimes de protection sociale collective et en renforçant les droits des salariés.***

Deux exemples:

- avec la position commune de certaines organisations syndicales et du patronat, reprise par le parlement, on ouvre la voie à la déréglementation de la durée du travail par accord d'entreprise. Dans les faits, c'est une remise en cause des 35 heures et des jours de RTT.
- dans les entreprises de moins de 200 salariés, les employeurs pourront désormais éviter toute présence syndicale pour imposer à leur profit des dérogations aux accords collectifs dès lors qu'ils les trouveront trop protecteurs pour les salariés.

**DANS UN TEL CONTEXTE, LES SALARIÉS,  
OUVRIERS, EMPLOYÉS ET CADRES ONT PLUS  
QUE JAMAIS BESOIN D'UN SYNDICAT LIBRE,  
INDÉPENDANT ET DÉTERMINÉ.**

**EN VOTANT POUR LES LISTES FORCE  
OUVRIÈRE AUX PRUD'HOMMES,  
VOUS VOTEREZ POUR VOS DROITS, POUR  
VOTRE LIBERTÉ, POUR LE RESPECT,  
POUR DÉFENDRE LE MODÈLE RÉPUBLICAIN.**

**VOTEZ FORCE OUVRIÈRE**

### SOMMAIRE SEPTEMBRE/OCTOBRE 2008

|   |        |
|---|--------|
| APPEL AUX SALARIÉS (Communiqué de la Confédération Force Ouvrière.) | 1      |
| AGF : Le candidat IDÉAL   | 2      |
| GENERALI ! R.M.M. la rémunération Révolving !                       | 2 et 3 |
| AXA : Une NAO consternante.   | 3 à 5  |
| Encart du trésorier   | 6      |



### Le candidat Idéal

Célibataire, pas de problèmes d'horaires, sans enfants, insensible à toute frustration, joignable à tout moment, de préférence aux heures des repas, voire le samedi, aimant se lever tôt pour les petits déjeuners revigorants avec son équipe, ayant pour obsession les objectifs atteints et la politique commerciale interprétée à tous les niveaux et parfois en inadéquation avec les besoins du client.

Avec comme leitmotiv, être le premier, le meilleur toutes les semaines, tous les mois, tous les ans, pratiquant l'auto formation, le dimanche ou pendant les vacances et surtout aimant rendre des comptes très circonstanciés, dans de multitudes rapports, afin de permettre à ses supérieurs d'appuyer là où ça fait mal, et d'ouvrir les parapluies salvateurs en cas d'orage

Au 1er semestre 2008, Assurance Finance Conseil. recrutait environ 400 commerciaux et enregistrait autant de départs.

La Direction s'est elle vraiment posée la question !!!

Pourquoi une telle perte Malgré les différents " outils d'aide à la vente que sont les SMS des managers, de plus en plus nombreux, les " bienfaits " du Plan d'Optimisation de l'Activité, les pressions et menaces quand l'objectif n'est pas atteint dans tous les critères, les responsables d'équipe dits "incompétents" qu'on démissionne... ???

On connaît le coût important de chaque embauche, alors, que faire ?

**Recruter ce candidat IDÉAL !**



### R.M.M.

**La rémunération revolving de GENERALI !!!**

**Le niveau de rémunération actuelle ne permettant de faire vivre décemment les Commerciaux, la direction s'est trouvée dans l'obligation « d'innover » en introduisant un nouveau mode de rémunération : Le salaire revolving, communément appelée RMM !**

Si cette mesure démontre les carences et l'échec de la nouvelle structure de rémunération, il n'en demeure pas moins vrai qu'à ce jour des centaines de salariés se trouvent en grande difficulté.

C'est ainsi que plus de 600 commerciaux sont placés sous le pie de cette rémunération artificielle, pire, plus de 400 d'entres eux ne la couvrent pas, ce qui se traduit par :

- La disparition des primes quadrimestres, anciennetés ... (En effet les primes viennent couvrir le déficit.)
- La mise sous pression à tous les instants, et notamment sous la menace constante de sa hiérarchie (suppression de sa R.M.M., incitation au départ, chantage de toutes natures....)

Pour ces raisons les délégués du **SYNPA-FO** demandent chaque année, à ce que les déficits sur R.M.M. soient effacés. Pour notre organisation si cette mesure est de nature à régler l'urgence elle ne règle en rien à terme cette situation aberrante.

Sans surprise la direction, pour cautère entend appliquer la méthode du cas par cas !

En pratiquant de la sorte la direction place les commerciaux en situation de faiblesse à l'égard de leur hiérarchie, hiérarchie qui n'hésite pas à opérer des surenchères en matière d'engagements « professionnels » !

Dés le début nous avons estimé que cette rémunération ne serait pas fiable, les démissions en cascade nous le prouvent

malheureusement tous les jours.

Les inspecteurs sont à leur tour plongés dans la même tourmente. En effet, la majorité d'entre eux mis au régime RMM sont désormais déficitaires.

Selon nos informations, ces derniers se verraient effacer les dits débits. Il y aurait dans cette entreprise, qui prône à tout va l'égalité des chances,.....deux poids deux mesures !!!!!

De qui se moque-t-on ??

Force Ouvrière exige, en attendant l'ouverture de négociation sur la structure de rémunération l'effacement de tous les débits, maintenant !!

Un grand nombre de commerciaux éprouvent des difficultés à exercer leur métier au sein du réseau commercial salarié de proximité de GENERALI

La charge de travail est lourde, le niveau d'exigence de la part de l'entreprise est élevé, les efforts consentis ne se voient pas traduit, ni par un salaire en rapport avec le travail fourni, ni par la reconnaissance qui devrait s'imposer, et les commerciaux craignent pour leur santé.

La Direction ne semble pas s'émouvoir plus que ça de la situation particulièrement préoccupante et angoissante dans laquelle sont plongés beaucoup de Conseillers Commerciaux.

Le remplissage de l'agenda partagé, pourtant non obligatoire, comme seule solution au problème de chiffre d'affaires rencontré par le réseau en exigeant toujours plus de rendez-vous, a pour conséquence immédiate d'accroître de manière significative la durée du travail déjà conséquente.

**Question n°24** L'agenda partagé n'étant pas obligatoire, les délégués du SYNPA FO demandent que celui-ci ne serve pas comme un instrument de pression voire de persécution par la hiérarchie.

« Le rôle de la hiérarchie n'est pas de persécuter les collaborateurs mais de les accompagner dans leur quotidien d'une part afin de faire appliquer la politique de l'entreprise, d'autre part pour les aider dans la réalisation de leur projet personnel.

L'agenda partagé ne constitue donc pas un instrument de pression mais un outil de travail qui s'intègre dans la démarche de pilotage de notre réussite commerciale ».

Force Ouvrière constate par ces pratiques, hélas sans surprise, que la direction n'entend pas apporter la moindre solution qui serait de nature à améliorer de façon concrète le quotidien des commerciaux.

L'incitation à la vente de produits UC pourtant en pleine tourmente, le transfert « **vivement conseillé** » des produits en € et à primes de fidélités vers les contrats en unités de compte en attestent. A ce jour une seule chose prime pour la direction :

## **Faire du chiffre en général et du chiffre en UC en particulier !**

Force Ouvrière condamne cette politique extrêmement dangereuse !

Force Ouvrière exige que soit arrêtée immédiatement cette politique « sociale » de l'entreprise qui met gravement en péril la santé de ses commerciaux et le réseau salarié par la même occasion.

Force Ouvrière considère, que la direction, si elle est attentive au bien-être de ses salariés, comme elle le prétend dans les médias, doit revoir, maintenant, sa politique salariale et sociale en y apportant des réponses immédiates et concrètes, et notamment.

- **1 800 € de fixe non amortissable pour les CC**
- **2 000 € de fixe non amortissable pour les RC ADV, ATP**
- **2 200 € de fixe non amortissable pour les inspecteurs conseils**
- **Le remboursement des frais sur la base des frais réels**
- **Le commissionnement dès le premier € de production**
- **Le retour aux primes de technicité**
- **Le retour à leur ancien contrat de travail pour ceux qui le souhaitent**

**N'hésitez pas à nous contacter**

|                     |                |                          |                |
|---------------------|----------------|--------------------------|----------------|
| MELONI Jean Jacques | 06 13 59 82 24 | DONADIO Bernadette       | 06 08 54 71 84 |
| ORSETTI Thierry     | 06 31 52 60 15 | CASTAN Raymond           | 06 19 94 51 96 |
| AUDOUY Jean Louis   | 06 20 40 42 51 | PIETROPOLI Jean Philippe | 06 45 75 99 02 |
| GROS Pascal         | 06 71 78 05 17 |                          |                |



## Une NAO Consternante

### Mais nous ne lâcherons rien !!!!!!!

**N**ous savions pertinemment qu'après le camouflet infligé à la direction lors de la seconde séance de négociation, que cette dernière n'allait pas rester sans réaction.

L'affaire n'a pas traîné, l'intervalle entre les 2 séances de négociation a été mis à profit par la direction pour « corriger le tir » et ramener les brebis égarées sur le champs de la réalité économique, modus vivendi des syndicats dits modernes, tuant ainsi dans l'œuf l'unité syndicale qui s'était fait jour à la mi-juin et dont les commerciaux, à juste titre, aspiraient !

Pour des raisons qui nous échappent, nous constatons avec amertume et incompréhension que les revendications formulées dans le cadre d'un compromis à savoir :

- Une prime de 450 € pour carburants chers à tous les salariés ne disposant pas de véhicule de fonction

- L'attribution de cartes de carburants à tous les salariés qui la souhaite
- La possibilité à tous les salariés qui le demande de disposer d'un véhicule de fonction

ont été diluées ou piteusement abandonnées dans un mutisme des plus troublants !

Pourquoi ??

En tout état de cause ce qui constituait le socle d'une approche unitaire et cohérente et surtout souhaitée par les salariés a vécu !

En lieu et place du versement de cette prime de 450 € la direction y a substitué une enveloppe complémentaire de frais de 450 €! Sans Force Ouvrière ce montant aurait été limité à 280 € Notre démarche aura au moins eu le mérite de revoir à la hausse l'inconséquence patronale !

Notre organisation avant de communiquer sur cette NAO a souhaité voir de manière pratique comment cela allait se traduire sur le terrain. Et force est de constater que de très nombreux commerciaux se voient refuser, hélas sans surprise, l'enveloppe supplémentaire.

### Une différence de Taille !!!

Pour Force Ouvrière, l'objet de notre démarche était simple elle reposait sur deux aspects :

1. Faire prendre en charge par l'employeur (c'est bien la moindre des choses) le surcoût lié à l'augmentation des carburants constatés lors des 12 derniers mois (450 €)
2. Et Majorer d'autant (450 €) les enveloppes de frais des 12 prochains mois tout en prévoyant une rencontre trimestrielle pour faire évoluer les frais alloués en fonction de l'évolution du prix du pétrole, avec toujours, en filigrane, la mise à disposition d'une carte de carburants à tous les commerciaux, **même si pour Force Ouvrière la revendication première demeure : le remboursement des frais professionnels liés à l'activité commerciale sur la base des frais réels, seule solution viable à terme !**

### Quelles conséquences

En acceptant la proposition patronale, les syndicats acceptent sans plus de formalisme, que les frais engagés par les conseillers lors des 12 derniers mois restent à la charge des commerciaux ! Payer pour bosser, drôle de concept et drôle de comportement ! C'est pour le moins une acceptation aussi inattendue qu'incroyable !

5,7 milliards d'€ de profits et pas fichu d'assumer les frais des commerciaux, de qui se moquent-ils ?

Sur les aspects pratiques, et comme nous le mentionnons ci-dessus, les inspecteurs qui ont la main sur l'enveloppe supplémentaire ont très souvent une excuse pour ne pas attribuer les dépassements kilométriques, pour non concordances avec les PRC, plafonnement mensuel, logiciel informatique pas adapté, enfin la ritournelle habituelle!!!

Les commerciaux apprécieront ...

Dans le registre des propositions établies en dépit du bon sens, il est surprenant de constater que la direction entend augmenter les budget frais de 1,7% (avec une augmentation de l'ik de 6%, pour faire joli, alors que le prix du litre de gasoil est passé en l'espace de 12 mois de 1,02 € à 1,40 € cherchez l'erreur !) pour celles et ceux qui ne « bénéficient » pas de véhicule de fonction et de 2,5% pour celles et ceux qui en disposent????????????!!!!!!!

La question de la refacturation des kilomètres pour ceux qui disposent d'un véhicule de fonction est à classer dans la catégorie des inepties!

**En effet comment un syndicat peut-il accepter que des kilomètres réalisés dans le cadre de l'activité professionnelle puissent être refacturés aux commerciaux ! là encore, de notre avis, il s'agit d'une attitude contre nature difficilement acceptable et complètement incompréhensible !!**

Décidemment les syndicats signataires sont à cotés de la plaque !!!!

**Les salaires :** Même approche, mêmes conséquences!

La technique des propositions CDI (Consternantes et Discriminatoires et Insuffisantes) pour devenir « Attentionnée, Fiable et Disponible » à l'égard des salariés d'Axa en général et

des commerciaux en particulier, ne sont rien d'autre que la mise en pratique du bourre mou dont la direction d'AXA s'est faite experte !

Là encore le comportement de la direction en dit long sur leur volonté de gagner la préférence !

Force Ouvrière partant du constat que l'évolution des prix sur les 12 derniers mois est de 3,3% demande à la direction pourquoi elle n'augmente pas dans les mêmes proportions les salaires de base ?

La réponse de la direction aussi affligeante que cynique : « l'inflation n'est pas de 3,3 % mais 3,22% »

Force Ouvrière invite, par conséquent la direction à augmenter les salaires de base d'au moins 3,22% rappelant que l'absence d'intéressement pour la seconde année consécutive doit même inciter la direction à répondre par la favorable aux revendications de Force Ouvrière en matière de fixe.

**« Les commerciaux ont touché cette année de l'intéressement .....7,72%! »**

Didier AUJOUX docteur es mauvaise foi, rétorque : « les commerciaux touchent de l'intéressement »!

Nous lui demandons étonnés : « combien ont-ils touché ? »

« 7,72%! » fier comme Artaban nous répond ce dernier avec un aplomb indécent, tel un camelot, pouvant compter de toute évidence sur une assistance bien silencieuse, complètement amorphe!

Personne, exceptée Force Ouvrière, dans une atmosphère indéniablement tendue, du fait de l'attitude inqualifiable de ce personnage, n'entend demander des explications complémentaires à de telles affirmations qu'il convient de ranger au rayon des provocations!!

Ce dernier était tellement sûr de lui, qu'à la demande de Force Ouvrière, de planifier une nouvelle séance de négociation, il se permet la fantaisie (ceci ne relève pas du détail) de refuser au nom des autres O.S notre demande !

Expliquant que si tout n'a pu être abordé, c'était de la faute de Force Ouvrière! En effet, nous n'aurions pas du demander de suspension de séance pour faire valoir les besoins des salariés et tenter de réaliser l'unité syndicale sur les dits besoins!

Pitoyable !, là encore dans un silence assourdissant mais dans une ambiance lourde, lourde de conséquences pour les salariés !

Après avoir tenté « d'impuissanter » notre organisation en tentant de limiter nos interventions au nom de la négociation équitable (c'est nouveau ça vient de sortir) la direction, par une démarche intellectuelle des plus douteuse, ose nous coller la responsabilité d'une NAO réduite à sa plus simple expression !

Cette NAO, bâclée, peu sérieuse, pas le moins du monde loyale et assurément bouclée sur les marges patronales, ignore, une fois encore de façon outrancièrement scandaleuse, les besoins des salariés!

Nous ne comprenons pas ! Il y a certainement des éléments qui nous échappent! Que la direction souhaite payer le moins possible ses salariés et augmenter ses profits est concevable, c'est même sa raison d'être, mais que les syndicats acceptent sans coups férir que :

- **Les augmentations des salaires de bases soient inférieures à l'inflation constatée,**
- **Le niveau des fixes soit un des plus bas de la profession ,**

- **Le niveau des fixes des salariés des PFAC reste à un niveau insignifiant,**
- **Le niveau des fixes ne soit pas supérieur au plancher FFSA pour éviter toute reprise d'allocation d'ancienneté,**
- **Le niveau des fixes au regard de la structure de rémunération ne permet pas aux conseillers d'appréhender le quotidien avec sérénité,**
- **Les disparités criantes entre optants Phénix et non optants soient entérinées (malgré un accord prohibant toutes formes de discriminations),**
- **La discrimination entre les optants et non optants soit désormais la règle de fonctionnement de l'entreprise (comment peut on expliquer que les augmentations de seuils sont de 1,5 % pour les Phénix et de 3 % pour celles et ceux qui disposent de contrats de travail plus anciens, comment justifier que certaines mesures ne sont applicables qu'aux Phénix, accepter le diktat de l'entreprise c'est favoriser et participer à l'épuration ethnique que l'entreprise entend achever),**
- **La refacturation de kilomètres pourtant réalisés dans le cadre de l'activité professionnelle à des dizaines de commerciaux,**
- **Le surcoût des carburants des 12 derniers mois à la charge des commerciaux.**

### **Comment comprendre?**

Comment comprendre que la NAO 2008 se tienne en juin pour des mesures applicables pour la plupart d'entre elles en janvier 2009!

Que faire avec des augmentations de salaire de base de 1,5 % sauf les CC CCD ET CRC 3,2% (DONT 1,7 de majoration pour l'aligner sur le SMIC.)

Mais que dire pour les non optants traités comme des renégats avec des augmentations de seuils du double de l'augmentation des salaires de base, sans que personne ne s'offusque de ces méthodes !

Jusqu'au bout cette NAO aura dégagé un parfum nauséabond, celui des revendications salariales qui depuis des années restent à l'état de décomposition à l'image des syndicats qui ont abandonné ceux qu'ils sont censés défendre. Mais que dire de la prose syndicale qui a suivi cette dernière séance de négociation, véritable parodie !

Après avoir affirmé que les non optants se marginalisaient (qui acceptent que ces derniers soient traités autrement que les optants ? Qui ??) La CGT poursuit pas à pas son intégration en se déclarant syndicat de la majorité des commerciaux ! Tiens donc !

**Pour Force Ouvrière tous les salariés optants et non optants à l'image de ses délégués sont à défendre sans exception et sans jugement de valeur !!!**

En continuant à se satisfaire des propositions faméliques de la direction, ceux qui signent ces accords participent activement et en toute connaissance de cause à la dégradation, constatée par des centaines de commerciaux et dénoncée par Force Ouvrière, des conditions de travail, où le stress, le manque de reconnaissance, l'absence de perspectives professionnelles, avec des rémunérations nettement insuffisantes, font de l'environnement de travail des commerciaux un cadre complètement insécure où il est permis de penser que la santé

des conseillers est menacée !

Force Ouvrière n'accepte pas que les salariés soient ainsi considérés et traités. Il est désormais vital que tous les salariés s'unissent et s'organisent pour mettre un terme à la mise à sac de notre métier et du réseau.

D'ailleurs les propos d'Olivier Pottelet concernant notre organisation ont le mérite de la clarté : « *Vous êtes les seuls à me résister* » Il confirme bel et bien que Force Ouvrière est le dernier syndicat du côté des salariés !

**Nous n'abdiquerons pas !**

D'ailleurs ce serait pure folie, de ne pas s'organiser et de laisser faire !

Pour ces raisons Force Ouvrière a décidé d'organiser des réunions sur l'ensemble du territoire pour débattre, échanger et convenir ensemble des moyens les plus efficaces nous permettant d'établir ensemble un véritable rapport de force qui nous permettront de faire entendre les revendications des salariés.

A ce titre les délégués Force Ouvrière prendront l'initiative de vous contacter pour vous préciser les lieux et dates de nos réunions dans vos régions.

Nous vous invitons à participer massivement à ces réunions du personnel commercial !

### **Avec Force Ouvrière défendons et obtenons les revendications :**

- **1 800 € de fixe non amortissable pour les CC,**
- **2 000 € de fixe non amortissable pour les RC ADV, ATP,**
- **2 200 € de fixe non amortissable pour les inspecteurs conseils,**
- **l'effacement des kilomètres refacturés dans le cadre de l'activité professionnelle,**
- **L'attribution à ceux qui le souhaitent d'une carte de carburants,**
- **La mise à disposition de ceux qui le souhaitent d'un véhicule de fonction,**
- **Le remboursement des frais sur la base des frais réels,**
- **La pérennisation des primes de performance à tous,**
- **La rétrocession des allocations d'ancienneté injustement supprimées,**
- **Le commissionnement dès le premier € de production,**
- **Le retour aux primes de technicité,**
- **Le rattachement des salariés de la PFAC aux conventions administratives de 1992,**
- **Le versement d'une prime de 1 500 € en l'absence d'intéressement .**

**Ensemble dans l'unité c'est possible !**

**Rejoignez Force Ouvrière,**

# Le chiffre d'affaires est en baisse !

## C'est parce que vous n'avez pas assez de RDV, faites votre PRC !

Quel outil, ce fabuleux PRC. Les affaires sont en berne ? Remplissez votre PRC !

Vous ne vendez pas assez d'UC (la crise est un mirage, une vulgaire illusion et les clients sont sourds et aveugles) ? Faites votre PRC !

Vos nuits sont perturbées, vous ne trouvez pas le sommeil, Faites votre PRC !

Vous avez des problèmes de couple, le PRC est là pour les résoudre.

Un problème de constipation passagère, le PRC aide et régule le transit vers la sortie.....

Concurrent direct au concours LEPINE 2008 du marabout MAMBO qui pour 20€ développe l'intelligence, le PRC est très certainement la plus fabuleuse invention depuis des décennies pour permettre à une myriade de docteurs es « c'est pas ma faute » de rendre systématiquement les commerciaux responsable d'une situation que les grands penseurs de ce monde ne cessent de mettre à sac.

Décidemment le PRC semble détenir bien des vertus ! Plutôt étrange !!!!!

C'est évident, ni la conjoncture économique, ni le système de rémunération PHENIX complètement inadapté ne pourraient expliquer la situation. Non, les responsables c'est nous, les petites mains, celles qui bossent de très tôt à très tard, mais pas encore assez ! A croire que le rapport Technologia, qui dépeint, avec précision, l'état de délabrement du réseau et d'angoisse des commerciaux, à force de tirer sur la corde, n'a jamais existé !

Certains ont même niées les pires périodes de l'histoire, alors pourquoi reconnaître un rapport qui donne en tous points raison à Force Ouvrière, c'est une question de détails sans doute !!

Pour quelles raisons alors la direction exige t'elle avec insistance des commerciaux et tout particulièrement auprès des non optants (qui continuent de faire l'objet de pressions scandaleuses) la restitution précise de l'ensemble de leur activité.

La direction aurait elle une idée derrière la tête ? Le réseau de distribution de la CNP étant dans le viseur d'AXA en 2012, la direction n'entendrait elle pas utiliser cet outil qu'est le PRC couplé à l'EADP pour démontrer l'insuffisance professionnelle des collaborateurs et ainsi réduire drastiquement le RCS en vue d'une disparition prochaine ?

**Disparition programmée de l'IARD dans le réseau, mise en place du réseau A2P, prise de participation d'AXA Equity dans un fond d'investissement avec la caisse des dépôts et consignation partenaire privilégié de la CNP, déclaration de Castries mentionnant l'intérêt que celui-ci porte sur cette dernière ! Alors une vue de l'esprit ou un vrai danger pour le réseau ???**

Force Ouvrière vous invite à participer en nombre aux réunions qu'elle organise dans vos départements, pour aborder notamment ces questions.

Nous vous rappelons, pour information :

**Comme le stipule le procès verbal du CCE de juillet 2001, le PRC n'est pas obligatoire. !**

## NOUS APPELONS L'ENSEMBLE DES SALARIÉS À REJOINDRE FORCE OUVRIÈRE

**" La Lettre du SY.N.P.A. - F.O. "**

29<sup>ème</sup> Année - N° 169

Septembre / Octobre 2008

**Bulletin Bimestriel d'information  
du Syndicat National  
des Producteurs d'Assurances  
et de Capitalisation**

28, rue des Petits Hôtels 75010 Paris  
☎ 01.48.01.91.91

**Directeur de la publication**

Didier WAUTHY

**Impression**

28, rue des Petits Hôtels 75010 Paris

**Commission Paritaire**

N° 0110 S 07123

**BULLETIN D'ADHÉSION OU DE RENOUELEMENT**

Adhésion

Renouvellement

**COTISATIONS MINIMALES 2008**

E.I. : 150 €

E.B. : 125 €

Retraités : 86 €

NOM .....Prénom .....

Adresse.....

Compagnie : .....Réseau : ..... Statut : .....

☎ ..... Fait à ..... le .....

Souhaitez vous recevoir un 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