



Les Brèves du
SY.N.P.A.-F.O.

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

TOP 20

Alain PACAUD*..... encore une fois topé !!

Que de valeurs prônées et que de principes de façade au sein d'AXA !

Décidemment rien n'arrête la direction dans sa volonté de ne rien entendre, même en cette période de crise où des mesures simples pourtant s'imposent.

Alors que personne n'ignore les impacts de la crise boursière dans l'activité quotidienne des commerciaux, la direction quant à elle reste désespérément sourde à la situation des commerciaux.

Dernier exemple en date : un commercial qui travaille dans l'entreprise depuis plus de 30 ans, et Trente ans quand on connaît la difficulté du métier ce n'est pas rien, voit un de ses clients sollicité par la concurrence. Cette dernière pour arracher l'affaire propose à ce client un placement sans frais d'entrée.

Notre collègue pour ne pas perdre son client est contraint comme souvent de s'aligner. Il décide donc de « Toper » son affaire (une grosse affaire + 300 000 €).

Hélas pour lui, cette affaire est « topée » avec 3 jours de retard et résultat des courses aucune commission n'est versée à notre collègue !

Faisant état, à juste titre du contexte plus que particulier, puisqu'il s'agit de la crise financière la plus aigüe depuis celle de 1929, considérée pourtant par les économistes comme la pire de toutes, c'est dire !

De ce fait, cela oblige les commerciaux à se démultiplier pour rassurer leurs clients et éviter ainsi les rachats liés à leurs inquiétudes.

Notre collègue comme beaucoup d'autres, avec le professionnalisme qui les caractérise a eu le tort de se préoccuper en priorité de ses clients et d'avoir le souci des autres plutôt que de sa propre commission et au final il est le dindon de la farce pour..... 3 jours !

Bien que sollicitée, la direction à ce jour, par l'intermédiaire de Mr PACAUD n'entend faire preuve d'aucune latitude, le règlement étant pour ce dernier le règlement.

Il est vrai que Mr PACAUD est plus à l'aise dans son rôle de commis voyageur au contrat Phénix que d'écouter les difficultés rencontrées par les commerciaux depuis..... qu'ils ont été contraint d'accepter un contrat de travail qui a instauré un principe : **Travailler plus pour gagner moins !!!!**

Pour sa part, Force Ouvrière, considère que la politique commerciale de l'entreprise, en maintenant les frais d'entrée au niveau qui est le sien actuellement, contraint les commerciaux à céder de manière quasi automatique tout ou partie des commissions auxquelles ils peuvent prétendre.

Cette pratique vicieuse au possible n'est pas acceptable. C'est la raison pour laquelle notre organisation réitère sa demande de voir les frais d'entrée des contrats négociés au niveau de la branche, seule solution viable pour les commerciaux.

En attendant Force Ouvrière qui ne cautionne pas cette pratique de « pose de rustines » que sont les TOP 20, demande à la direction de faire preuve de bon sens en octroyant les commissions indûment retenues à nos collègues.

Vos délégués Force Ouvrière vous engagent à les contacter systématiquement pour vous apporter informations et aide. C'est ensemble et en maintenant le rapport de force que l'on peut sauvegarder et conquérir des droits.



*Le sieur PACAUD est actuellement Directeur du développement du RCS. Il fut l'instigateur des différentes réformes des réseaux, du temps de l'UAP, et a continué de sévir au sein d'AXA pour la mise en place des contrats de travail PHENIX.

Élections Prud'homales !

Le conseil des prud'hommes est une juridiction composée de juges non professionnels, élus par les salariés et les employeurs pour régler les litiges individuels concernant la conclusion, l'exécution et la rupture du contrat de travail.

Le plus souvent, c'est le salarié qui saisit le conseil des prud'hommes pour faire valoir ses droits, respecter les dispositions légales ou conventionnelles.

Le conseil est composé de manière paritaire, c'est-à-dire d'autant de membres représentant les salariés que de membres représentant les employeurs. Les conseillers sont élus par leurs pairs pour un mandat de 5 ans, sur des listes présentées par les organisations syndicales.

Le 3 décembre 2008 aura lieu le renouvellement de l'Institution.

Bien plus qu'un simple scrutin, dans un contexte de remise en cause systématique des droits sociaux, ces élections sont un véritable enjeu pour le syndicalisme libre et indépendant.

**FO a besoin du vote de chacun des électeurs,
comme chaque salarié a besoin de FO !**

La procédure devant les prud'hommes

Comment ça marche ?

Mon employeur ne respecte pas mes droits :

Phase 1

Je contacte mon délégué syndical Force Ouvrière pour exposer la situation que je rencontre.

Je rassemble les éléments qui vont me permettre d'alimenter mon dossier : mon contrat de travail, ses avenants, mon bulletin de salaire, les éventuelles correspondances avec mon employeur concernant le litige.

Phase 2

Avec l'aide juridique de FO, je remplis le dossier (saisine) que je dépose au **conseil de prud'hommes (CPH)**.

Phase 3

La première instance de la procédure réunit le bureau de conciliation. C'est la partie amiable de la procédure, qui tente de fixer un accord entre les parties. En cas d'impossibilité de conciliation la procédure se poursuit.

Phase 4

C'est la partie contentieuse qui débute. Mon défenseur FO doit faire parvenir à mon employeur ou à son avocat mon dossier constitué des pièces sur lesquelles les juges

se baseront pour juger mon affaire. Réciproquement, mon défenseur devra recevoir de la partie adverse son dossier.

Phase 5

L'audience du jugement, constitué paritairement (deux conseillers salariés et deux conseillers employeurs), est convoquée, c'est le bureau de jugement. Les défenseurs doivent exposer leur plaidoirie. Puis le jugement doit être rendu (délai de deux mois environ suivant les CPH).

Phase 6

Si dans le cadre du bureau de jugement les conseillers n'aboutissent pas à une décision majoritaire, l'affaire est rejugée par les quatre mêmes juges, accompagnés cette fois par un magistrat professionnel appelé **juge départiteur**.

Phase 7

Si l'affaire dépasse les quatre mille euros, un recours est possible par la partie non satisfaite en demandant que l'affaire soit rejugée devant la chambre sociale de la cour d'appel.

Phase 8

Enfin, dans certains cas rares, celui qui pense que le droit n'a pas été respecté peut porter l'affaire devant la Cour de cassation. Dans ce cadre, le ministère d'avocat en cassation est nécessaire.

**FACE A LA CRISE FINANCIÈRE
DÉFENDEZ VOS DROITS !**

FO
la force de vos droits

VOTEZ FO

Aux élections des prud'hommes le 3 Décembre !

<http://www.force-ouvriere.fr>

Les contrats à primes de fidélité, tels qu'Alizé retraite, Épargne Océan, modul plan, etc. sont-ils des produits toxiques pour la Direction ??

Depuis des mois les marchés financiers vacillent. La prolifération des produits dits « toxiques » (ceux là même qui étaient annoncés à forte valeur ajoutée) alimentés par l'enivrant désir de réaliser des profits à tout prix, a provoqué de manière inévitable la situation de crise dans laquelle des millions de salariés ont été plongés.

Ce n'est un secret pour personne les supports véhiculant ces créances douteuses se retrouvent dans de très nombreux produits en unités de compte.

Comme vous le savez la politique de la direction en matière de commercialisation de produits financiers repose désormais et essentiellement sur la vente des produits en UC.

En effet cette stratégie commerciale a deux avantages et pas des moindres pour la direction :

- Elle transfère le risque sur les clients
- Elle divise par 4 le montant des provisions mathématiques nécessaires à sa marge de solvabilité ce qui lui permet ainsi de disposer de plus de fonds pour alimenter ses investissements..... à vocation spéculative !

Le besoin du client n'apparaît même plus en toile de fond au regard de la politique commerciale de l'entreprise. Il faut,

coûte que coûte, vendre ces produits modernes et novateurs.

Pour y parvenir la direction « privilégie » les ventes réalisées sur ces unités de compte.

L'arrivée du produit miracle « Accumulator », au plein milieu de la débâcle boursière, a très certainement réduit le champ des perspectives commerciales sur lesquelles l'employeur tablait.

Comme les ventes ne sont pas au rendez vous, il faut donc faire preuve « d'imagination ». C'est pourquoi certains IMC, dans le cadre de démarches complètement individuelles, selon la direction (sic!), inviteraient avec vigueur et détermination les conseillers à casser les contrats de types Alizé Retraite et Épargne Océan, 5/5 (des produits avec des primes de fidélité libellés en €) pour réinvestir ces derniers sur ACCUMULATOR, SACRÉ CONSEIL !!!!. Déjà que les campagnes « Fourgous » avaient poussé à une première razzia !

Le pire c'est qu'en cas de refus des conseillers concernés par ces démarches, plus que particulières, seraient envoyés les fantassins nouveaux entrants pour faire le drôle de boulot !

On constate, dès la dissipation des brumes médiatiques, de la volonté pleine et entière de la direction de mettre le

client..... au centre de ses préoccupations !!

Il nous semble difficile de croire que tout ceci serait le fruit de démarches isolées !

Courageuse comme pas deux, après avoir transféré le risque de l'investissement au client, la direction ferait prendre aux conseillers le risque d'être en grande difficulté au regard de cette approche commerciale faisant fi de l'intérêt du client et des règles élémentaires de déontologie !

FORCE OUVRIÈRE COMDAMNE CES MÉTHODES

Notre organisation est intervenue auprès d'olivier POTELLET pour que cesse ces pratiques nocives pour les clients et dangereuses pour les conseillers...

Mais... si toutefois, vous êtes également touchés par cette épidémie, contactez vos délégués Force Ouvrière pour obtenir aide, conseil et soutien.

Pour FO il va de soit que seul une structure de rémunération simple et efficace doit être mise en place dans les meilleurs délais avec pour axe central :

- Un salaire de base non compensable,
- Le commissionnement au premier euro,
- Le remboursement des frais professionnels sur la base des frais réels.

Avec Henri De Castries, Prie du nez, et..... vend au bon moment !

Nous avons appris par la presse, il y a de cela plusieurs mois, que notre Président pratiquait un étrange rituel. En effet, ce dernier prie lorsqu'il licencie !

Force est de constater qu'il s'agit là d'une démarche, somme toute peu commune, empreinte, à première vue, d'une compassion hors du commun en pareilles circonstances.

Toujours est-il que la chute des marchés en général et celle de Wall Street en particulier semble avoir généralisé le recours à la prière dans le quartier des affaires new-yorkais.

Il se murmure, avec insistance, que la petite église se situant à proximité de ce haut lieu du capitalisme ne désemplit pas. Les traders, patrons, et autres gourous de la finance se bousculeraient pour y prier, des matines aux vêpres, afin que les marchés reprennent force et honneur.

Sans succès à ce jour !

Mais d'après la rumeur provenant de cette petite église, seule la grosse pelle qu'ils viennent de ramasser se serait transformée en GOSPELL, c'est toujours ça ! Ceci dit nous ne savons pas si Henri De Castries a eu l'occasion de faire vibrer ses cordes vocales dans l'enceinte de ce vénérable sanctuaire.

Ce dont nous sommes sûrs, par contre, c'est que notre Président, HENRI, personnage haut en couleur du Capitalisme financier et membre fidèle de la garde Prétorienne de Nicolas, le non accessoirement chanoine du Latran (celui là même qui multiplie les augmentations du budget de la paroisse Élyséenne comme Jésus multipliait en son temps les pains) s'est exprimé au nom de l'élite de la finance Française, pour prodiguer en cette période d'agitation et de crise..... en la foi des marchés, le bon conseil !

C'est à cette occasion qu'Henri De CASTRIES a précisé : **«dans des moments comme ceux-ci, qui sont des moments**

tendus, il ne faut pas paniquer. Il y a un pilote, il y a des pilotes dans l'avion. »

Sauf que,..... Quelques jours avant cette déclaration, la presse nous apprend, que le « pilote » a utilisé très probablement les avions renifleurs qu'on croyait pourtant oubliés ...pour flairer le bon coup ! ! ! !

Ah l'instinct, quel don ! Lisez plutôt l'article de Challenge !

« Henri de Castries a vendu des titres Axa en pleine crise ! »



Le patron de l'assureur a vendu pour 400 000 euros d'actions, quelques jours avant d'assurer qu'il ne fallait pas "paniquer" à l'issue d'une réunion avec Nicolas Sarkozy.

Après cette admirable démonstration nous ne savons pas s'il y a un pilote dans l'avion ou s'il a rencontré un SYLPHE mais de toute évidence HDC nous donne plutôt l'étrange impression de s'adonner au rituel païen du : **faites ce que je dis et ne faites pas ce que je fais !**

Henri de Castries n'en est d'ailleurs pas à son coup d'essai. N'avait il pas au printemps 2007 indiqué à la presse qu'il renonçait à ses stock options en oubliant de préciser qu'il s'était fait attribuer 180 000 actions gratos par son conseil d'administration ?

N'avait il pas communiqué sur l'attribution d'actions « gratuites » aux salariés en omettant de dire que ces mêmes salariés ne toucheraient pas un centime d'intéressement ?

Ne chante t'il pas dans l'allégresse les louanges de son Entreprise, AXA la socialement responsable, au moment où des centaines de salariés en général et des commerciaux en particulier sont plongés dans un désarroi phénoménal ce que le rapport TECHNOLOGIA fait ressortir avec un réalisme saisissant et effrayant, mais de cela il n'en a cure !

Qu'attend- t'il ? Que le Réseau Commercial Salariés soit drapé dans un linceul ?

N'avait il pas non plus indiqué lors d'une interview accordée au journal Le point en novembre 2007 à la question : « **Quand on est à la tête d'une fortune comme c'est votre cas, qu'est ce qu'on fait de votre argent ?** »

La date était franchement mal choisie. Le 26 septembre, Henri de Castries, le président du directoire d'Axa a vendu 18 734 titres de son groupe à la Bourse de New York, selon une déclaration faite à l'Autorité des Marchés Financiers (AMF).

A 34 dollars l'action ce jour-là à l'ouverture de Wall Street, il a empoché 638 199 dollars, soit un peu plus de 400 000 euros. Ouf ! S'il avait attendu deux semaines de plus, il n'aurait empoché que 412 000 dollars, le cours d'Axa ADR ayant chuté de 35 % entre le 26 septembre et le 10 octobre.

C'est ce qui s'appelle avoir du nez...

Il faut dire qu'au même moment, l'ancien patron de l'assureur AIG, Hank Greenberg, a vendu, lui, pour plus de 125 millions de dollars d'actions de son ex-employeur en voie de nationalisation.

Mais pourquoi Henri de Castries s'est-il allé de ses actions cotées à New York, lui qui déclarait quelques jours plus tard, dans la cour de l'Élysée, à l'issue d'une réunion avec Nicolas Sarkozy: "dans des moments comme ceux-ci, qui sont des moments tendus, il ne faut pas paniquer. Il y a un pilote, il y a des pilotes dans l'avion." Tout simplement... pour payer ses impôts, soit 250 000 euros. Le reste de la vente, qui représente 150 000 euros, sera investi d'ici la fin de l'année dans Shareplan, le plan d'actionnariat salarié mondial de l'assureur. La preuve qu'il n'y a pas de quoi s'affoler.

Kira Mitrofanoff, rédacteur en chef adjoint à Challenges, mardi 14 octobre

Réponse : « On essaye de ne pas en être esclave. La vraie liberté qu'il procure, c'est celle de pouvoir..... donner. » **C'est peut être ça en fait une bonne action !**

Enfin ce qui est net et sans ambiguïté sur les salaires, c'est qu'on a rien vu venir !

Cette pratique de l'orthodoxie capitaliste s'apparenterait t'elle à ce que les initiés appellent..... les pieux mensonges ?

A moins qu'il ne s'agisse simplement que d'un péché..... Capital !

Toujours est-il, qu'il est permis de penser que pour **Henri de Castries, une bonne action..... c'est avant tout une question de cours !**

C'est une certitude, cet homme là... n'a rien d'un saint !!!

NOUS APPELONS L'ENSEMBLE DES SALARIÉS À REJOINDRE FORCE OUVRIÈRE

BULLETIN D'ADHÉSION OU DE RENOUVELLEMENT

Adhésion ☐

Renouvellement ☐

COTISATIONS MINIMALES 2008

E.I. : 150 €

E.B. : 125 €

Retraités : 86 €

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