



Les Brèves du
SY.N.P.A.-F.O.

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

JEUDI 29 JANVIER 2009
FORCE OUVRIÈRE REFUSE
QUE LES SALARIÉS PAIENT LA FACTURE !

Aujourd'hui, les salariés doivent faire face à une crise sans précédent ! Cette crise n'est pas seulement une crise financière, c'est une crise du système capitaliste.

Pour Force Ouvrière il est donc indispensable, non seulement de « gérer » la crise, mais de s'attaquer à la racine du problème, tant au niveau national qu'international.

À force de vouloir dégager toujours plus de profits les tenants du capitalisme enfantent des montages financiers d'une perversité rarement atteinte. Les subprimes en sont la piteuse illustration.

Ce n'est jamais assez, les taux de retour sur investissements sans cesse croissants exigés par le monde de la finance provoquent une pression intense sur les salaires, les conditions de travail et l'emploi.

C'est tout simplement intolérable et inacceptable !

En favorisant les actionnaires au détriment des salariés, c'est plus de 80 milliards d'Euros qui sont détournés chaque année.

La direction d'AXA et sans doute plus que les autres, n'hésitent pas, elle non plus, à comprimer les coûts salariaux en jouant la même partition ; c'est l'objet et la nature du projet d'entreprise Ambition 2012 !

Devons nous laisser poursuivre la danse macabre des transferts d'activité et des délocalisations qu'a entamé la direction d'AXA ou nous faire entendre et respecter pour les contraindre à changer de comportement et de position ?

Pour Force Ouvrière le doute n'est pas permis ! Nous n'ignorons pas qu'en cette période de crise se mettre en grève n'a rien de simple, mais n'est-ce pas l'occasion en se mobilisant de les faire plier ?

Alors le jeudi 29 soyons
TOUS EN GRÈVE !

CHALLENGE NATIONAL DES ATP...
AXA et le respect de la parole donnée !

Illustration par la preuve !

Marre d'être plumé ! Assez d'être pris pour des pigeons !

En 2008 la direction d'AXA, pour inciter les ATP à réussir l'intégration des nouveaux entrants, décidait d'organiser, sur l'année 2008, un challenge national avec à la clef un superbe voyage !!!!

Qui connaît les difficultés d'atteindre l'OMP mesure la hauteur du challenge. En effet, pour être l'heureux lauréat de ce concours, oh combien difficile, il ne fallait, ni plus ni moins, que mettre à l'OMP l'ensemble de ses collaborateurs jusqu'à 4 sur la période considérée et la totalité -1 au-delà de 4, autant dire une « formalité » !

En guise de bonne année la direction vient d'informer les heureux lauréats..... que de voyage il n'y aurait pas !

Nous vous communiquons ci contre le message explicatif envoyé par la direction aux salariés concernés

« Bonjour à tous,

Le contexte financier actuel* nous affecte tous, tant au niveau des affaires qu'au niveau de notre communication vis à vis du monde extérieur. De ce fait, nous devons revoir certains événements et rationaliser notre façon de travailler. Par conséquent, le voyage récompensant les lauréats définitifs du Challenge National 2008 des ATP est remplacé par une soirée « parisienne » festive.

Nous continuons, bien sûr, tous ensemble avec la même intensité et la même détermination nos actions. Sachez que je connais l'implication de chacun d'entre vous et qu'elle est très importante pour la réussite de l'intégration.

PO : Dominique LE MENN

* Le règlement prévoit que la Direction se réserve le droit de modifier à tout moment le règlement établi en fonction notamment d'événements imprévus. »

Comme vous pouvez le constater, la direction ne manque pas de culot, elle ose, alors que les résultats de l'entreprise demeurent plus que confortables, s'appuyer sur le contexte économique pour justifier le changement de « récompense ». Bien entendu la direction aura attendu le terme du concours et obtenu l'engagement total et entier des participants pour annoncer que les règles étaient changées ! Qui peut croire que la situation de crise était méconnue au moment où les organisateurs ont édifié le « règlement intérieur ». Et lorsqu'on y regarde de plus près, une question nous brûle les lèvres : Qui est responsable du « contexte financier » si ce n'est le capitalisme financier dont AXA figure au premier rang ?

ILS sont responsables et NOUS devons payer !

Mais quelle honte ! Ils font trimer tout le monde pendant une année et annoncent au terme du challenge que de voyage il n'y en aura pas ! Il n'aura échappé à personne que le respect de la parole donnée est un véritable sacerdoce pour ces adeptes... du mensonge !! Et à part ça ils se prétendent : Fiables Attentionnés etc. ! Que des mensonges, rien que des mensonges !!

Et comme le cynisme est leur marque de fabrique, au même titre que l'exploitation des commerciaux, ils parachèvent leur message en sollicitant celles et ceux qu'ils viennent de flouer de poursuivre leur travail avec intensité, détermination et implication !

Mais qu'est ce que c'est que ces gaillards qui prônent à qui veut l'entendre que l'entreprise entend donner du sens au respect de la parole donnée, que l'entreprise est passée de l'ère de la promesse à la preuve ! **Sacrée preuve !**

Cet exemple démontre, si besoin était, que les concours, stims, challenges et autres rush à la main de l'employeur ne constituent pas un élément de rémunération fiable. C'est pourquoi, Force Ouvrière considère que le paiement que les commerciaux, et tous les commerciaux, doivent toucher sont des commissions versées dès le 1^{er} € de production. D'autant que depuis plusieurs années, la direction met en place des substituts de salaire, soit sous forme de récompense, soit sous forme de primes, primes qui de plus, ne sont pas prises en compte dans le calcul des congés payés... le SYNPA-FO a toujours dénoncé cette pratique.

Ces gens ne sont que des flagorneurs et autres camelots de foire qui n'ont que faire du travail fourni par les commerciaux. Ce sont des centaines de commerciaux qui s'éreintent à faire tourner la boutique et qu'on remercie..... par une soirée festive ! Mais de qui se moque-t-on ? Et après la direction s'étonne, que par centaine, les salariés quittent l'entreprise chaque année.

Comment veulent-ils que les commerciaux aient confiance dans une entreprise qui, au fil des mois, ne cesse de les plumer !

- Pas d'intéressement,
- refacturation des kilomètres réalisés dans le cadre de l'activité professionnelle,
- perte de la prime d'ancienneté si la direction verse du Minimum Garanti,
- Amortissement du fixe,
- Conditions et temps de travail déplorables,
- Politique de prise en compte des réemplois scandaleuse...

Rien d'étonnant, avec ce cortège de constats, que les

commerciaux d'AXA figurent parmi les moins bien payés de la profession.

Rien d'étonnant que l'exode des commerciaux se poursuive.

Rien d'étonnant que des commerciaux craquent !!!

Et que fait la direction ? Rien !

Nous lui avons écrit mi novembre pour l'alerter de la situation et pour lui demander des mesures d'urgence !

Elle n'a même pas daigné nous répondre : au-delà du manque de politesse flagrant de Monsieur Potellet, on note que par cette attitude, monsieur le directeur du réseau, par son silence inacceptable, confirme l'estime qui est la sienne à l'égard de celles et ceux qui composent le Réseau Commercial Salarié !

En clair, il n'en a que faire ! Lui ne manque de rien, ses objectifs sont tenus, les bonus doivent tomber crise ou pas crise ! Que des centaines de commerciaux n'arrivent plus à joindre les deux bouts, que des centaines de commerciaux travaillent plus de 50 heures par semaine pour 1 000 € par mois ne l'émeut pas, il doit sans doute en conclure qu'ils ne sont pas faits pour le métier.

Que des centaines de commerciaux soient amenés à prendre des médicaments pour trouver le sommeil, c'est sans doute parce qu'ils ne sont pas épuisés en rentrant du travail !

Doit-on continuer de la sorte ? Ils nous sous-payent, ils nous méprisent ! N'est-il pas temps de leur apporter une première réponse ? N'est-ce pas l'occasion de faire du 29 janvier un premier pallier de mobilisation et de revendications ?

La question se pose comme jamais ! Pour Force Ouvrière c'est une réponse qui tombe comme une évidence.

Oui le 29 Janvier doit être une première étape pour exprimer à la direction notre mécontentement. Alors le 29 **TOUS EN GRÈVE**, pas de PRC, pas de chiffres ! Tous dans les cortèges, sous la bannière de Force Ouvrière pour exiger :

- **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 carburant,**
- **Le remboursement des frais sur la base des frais réels,**
- **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 collectives administratives de 1992,**
- **Le retour à leur ancien contrat de travail pour ceux qui le souhaitent,**
- **Le versement d'une prime de 1 500 € en l'absence d'intéressement.**

TOUS EN GRÈVE LE 29 JANVIER

Les frais d'entrée contre de véritables salaires !

Dans un article intitulé « TOP 20 Alain Pacaud... encore une fois topé !! » publié dans notre brèves N°5 de novembre 2008, nous donnions un exemple de l'application de rémunérations liées « aux frais d'entrée ».

Dans cet article nous écrivions « *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* ». Les producteurs, en fin connaisseurs des positions de Force Ouvrière, auront rectifiés d'eux-mêmes. Il fallait bien évidemment lire les « commissions » au lieu « des frais d'entrée ».

En effet, pour éviter que la concurrence entre sociétés se fasse, comme aujourd'hui, essentiellement sur les salaires, F.O. revendique depuis des années que l'ensemble des salaires réels se négocie au niveau de la branche. Cette négociation doit porter sur l'ensemble des éléments constituant la rémunération, fixe non amortissable, taux de commissions suivants les catégories de produits, etc.

Un tel accord au niveau de la branche a pour objectif de rendre neutre, en matière de concurrence, le coût de travail des commerciaux, puisque pour 100 € de prime la rémunération serait identique pour tous les commerciaux de toutes les compagnies. On voit bien qu'une telle revendication n'a rien à voir avec une négociation sur les « frais d'entrée » qui en est l'antithèse.

En effet, le salaire, même payé sous forme de commission, est la contrepartie d'un travail fourni. Il part des besoins des salariés et il est fonction du rapport de force. Payer, comme le font les directions, une rémunération en fonction des frais d'entrée est proprement scandaleux. Cela revient en fait à « payer », le salarié commercial, non plus en fonction du travail fourni, mais en fonction de la situation économique (Le commercial est déjà directement touché par les difficultés économiques et la concurrence à travers la réduction du nombre d'affaires souscrites, l'allongement du temps passé à la réalisation des affaires et à la défense du portefeuille).

Réduction des frais d'entrée = réduction des salaires

Pas pour tous !!

Chacun sait que les frais d'entrée ne recouvrent pas uniquement les rémunérations des commerciaux. Ils intègrent d'autres frais et rémunérations dont peut être celle du sieur Pacaud (directeur du développement du RCS). À notre connaissance en cas de réduction de ces frais, seuls les commerciaux sont sanctionnés et surtout pas Monsieur Pacaud. Mais, bien au contraire, peut être que le salaire de Monsieur Pacaud est inversement proportionnel à l'évolution des rémunérations des producteurs. Moins nous percevons de salaire plus il s'engraisse. Ce sont ses objectifs à lui. À sa décharge il n'est pas tout seul dans ce cas. D'autres, à Axa France et au GIE Axa avenue Matignon, doivent dans des proportions encore plus grande, être dans le même cas.

Certains sont mal payés pour la richesse qu'ils créent, d'autres sont grassement payés en fonction du nombre de salariés qu'ils paupérisent. À chacun ses lettres de noblesse.

C'est faire supporter aux salariés, en lieu et place de l'entreprise, les gestes commerciaux. D'autre part, c'est une manière, tout à fait illégale, de réduire les taux de commissions qui sont généralement contractuels.

C'est pour cette raison, que FO, dans toutes les entreprises, refuse de négocier les structures de rémunérations (salaires) en fonction des frais d'entrée comme le souhaitent les directions.

Certes, après avoir mis en place des « primes » en fonction du « nombre de contrats » et des faux fixes (pour certaines d'entre-elles), c'est avec cynisme que les directions serinent aux commerciaux : « *il vaut mieux peu que rien du tout* ». Et nous pouvons comprendre que face aux difficultés financières auxquelles sont confrontés les commerciaux, ces derniers acceptent contraints et forcés.

Dans la mesure où le commissionnement est le salaire réel d'un commercial, on peut se demander comment caractériser une entreprise qui fait travailler « gratuitement » (dans certains cas le taux de commission est égal à zéro). L'enrichissement sans cause est pour le moins patent.

À Force Ouvrière, nous sommes convaincus que de telles pratiques sont totalement contraires aux droits de travail.

Au-delà de l'aspect juridique pour lequel FO consulte ses conseils, n'est-il pas temps que, dans l'unité des organisations syndicales, nous réclamions dans toutes les entreprises et au niveau de la branche, la suppression de cette pratique.

Considérant que les salariés ne doivent pas supporter les conséquences de la crise du système capitaliste, le 29 janvier 2009, l'ensemble des confédérations syndicales appellent les salariés du secteur privé et ceux du secteur public à des grèves et manifestations.

Ne serait-ce pas l'occasion que, chez les commerciaux, dans l'unité, tous les syndicats s'adressent aux directions d'entreprise et à la FFSA pour réclamer une refonte complète des structures de rémunération sur la base d'un cahier revendicatif prenant en compte les seuls intérêts des salariés et dans lequel figurerait notamment l'abandon de la pratique de la réduction des taux de commissions en fonction des frais d'entrée des contrats ?

Ne serait-ce pas l'occasion que, pour appuyer cette démarche et sur la base de revendications claires, tous les syndicats appellent ensemble tous les salariés commerciaux à la grève totale le 29 janvier 2009 ?

FO pense que oui. Il est grand temps que les salariés commerciaux de l'assurance, à l'instar de tous les autres salariés, se fassent entendre !

Pour sa part, avec la Confédération Force ouvrière, le SYNPA-FO appelle d'ores et déjà tous les commerciaux de l'assurance à participer massivement à la grève interprofessionnelle et aux manifestations du 29 janvier 2009.

Du RCS au Réseau des Commerciaux Indépendants

La menace se précise !

Comme souvent à pareille époque se tiennent les conventions des DVRS. C'est l'occasion pour les représentants de la direction de tirer un bilan de l'année écoulée et de dresser les objectifs déclinés pour l'année à venir.

L'approche rationalisée de ces éminents « duplicateurs » à l'extrême, les conduit à penser mécaniquement que de l'activité découle automatiquement les résultats.

Ignorant volontairement que la durée du travail n'est pas extensible à l'infini et que d'autre part la propension à épargner des ménages s'est considérablement réduite du fait des pertes consécutives de pouvoir d'achat et bien entendu des tensions que subissent des milliers de salariés du fait de la crise.

La crise que nous traversons n'est pas une illusion, elle se matérialise concrètement par du chômage technique, des licenciements et des fermetures d'entreprises. Nos clients et des milliers de prospects potentiels n'échappent pas à ce cataclysme social !

En procédant de la sorte, cette caste pousse chaque fois un peu plus les limites physiques et psychologiques des commerciaux, faisant fi une fois encore du rapport Technologia pourtant révélateur de la gravité de la situation.

Axa n'étant pas une entreprise comme les autres cela les amène à penser que les commerciaux d'AXA doter de qualités indéniables et supérieures (mais payés comme des SMICARDS) traverseront ce séisme social sans conséquence !

Non satisfaits d'ignorer lamentablement la situation alarmante dans laquelle sont pourtant plongés des centaines

de commerciaux, les « grands » patrons de certaines DVRS invitent désormais des commerciaux salariés à devenir..... mandataires !!

Quelle promotion !

Mis bout à bout la menace se précise. On est en train d'assister à la mutation étape par étape de RCS en RCSAM pour aboutir au final, du moins c'est que nous redoutons, au RCAM.

A ce rythme les salariés, pour une grande majorité, auront disparu dans les affres des mirages avancés par la direction (combien de commerciaux ont reçu en effet la garantie qu'en signant PHENIX ils ne perdraient pas en salaire, des centaines !! Et aujourd'hui la plupart constate que les projections établies sont bien loin des promesses tenues).

L'Histoire étant un éternel recommencement, ils poursuivent avec acharnement leur quête incessante de réduction des coûts !

Cette proposition non dissimulée marque un saut qualitatif significatif dans la stratégie de l'employeur ! La probabilité de cette hypothèse prend chaque jour un peu plus de volume.

Force Ouvrière est bien entendu hostile à cette « mutation » ! Il s'agit dans le cas d'espèce d'un choix de société éminemment dangereux qui est de nature à remettre en cause le salariat avec ses conséquences (retraite, sécurité sociale...).

C'est pourquoi nous vous invitons si vous êtes approchés ou sollicités par vos hiérarchies pour changer de statuts de contacter dans les meilleurs délais de vos délégués Force Ouvrière.

LE JEUDI 29 JANVIER 2009

TOUS EN GRÈVE

TOUS DANS LA RUE

TOUS EN MANIFESTATION

AUTORISATION EMAIL

Afin de recevoir l'information émanant du SYNPA-FO directement dans ma ou mes messageries emails, je soussigné(e)

Demeurant (adresse complète).....

Téléphones

Compagnie ou Société.....

Emails (personnel et/ou professionnel)

Autorise le SYNPA-FO à m'adresser ses informations.

A..... le

(signature)

« Les informations recueillies sont nécessaires à la diffusion de nos informations syndicales. Elles font l'objet d'un traitement informatique et sont destinées exclusivement au SYNPA-FO. Conformément à la loi « informatique et libertés » du 6 janvier 1978, vous bénéficiez d'un droit d'accès et de rectification aux informations qui vous concernent. Si vous souhaitez exercer ce droit et obtenir communication des informations vous concernant, veuillez vous adresser au SYNPA-FO - gestion fichier - 28 rue des Petits Hôtels 75010 PARIS. »

Correspondance email synpafo@free.fr

SYNDICAT NATIONAL DES PRODUCTEURS D'ASSURANCES ET DE CAPITALISATION
28 rue des Petits Hôtels 75010 PARIS ☎ 01.48.01.91.91 FAX 01.48.01.91.81

NOUS APPELONS L'ENSEMBLE DES SALARIÉS À REJOINDRE FORCE OUVRIÈRE

BULLETIN D'ADHÉSION OU DE RENOUVELLEMENT

Adhésion ☐

Renouvellement ☐

COTISATIONS MINIMALES 2009

E.I. : 153 €

E.B. : 127 €

Retraités : 89 €

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