



*Les Brèves du*

***SY.N.P.A.-F.O.***

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

DIRECTION PAR MARCHÉ, SEGMENTATION DE CLIENTÈLE, SALAIRES,  
CONDITIONS DE TRAVAIL, ARRIVÉE DE N. MOREAU :

## **QUEL AVENIR POUR LE RCS ?**

Considéré par certains comme une pépite ou comme une tare pour d'autres, il est évident que le Réseau Commercial Salariés ne laisse pas insensible.

De faits, il est au cœur de bien des réflexions. Les mouvements organisationnels et autres nominations en cours agitent dans des tons soutenus le spectre de changements profonds et autres contorsions pour le Réseau Commercial Salariés.

### **Que signifie l'arrivée de Nicolas MOREAU à la tête d'AXA France ?**

L'arrivée de Nicolas MOREAU en remplacement de François PIERSON a de quoi susciter quelques inquiétudes légitimes quant à l'emploi en France en général, et à l'avenir du Réseau Commercial Salariés en particulier.

Cette nomination ne semble pas être le fruit du hasard. Le plan de mission qui lui est confié doit probablement répondre à des considérations économiques très précises.

### **Que dit Henri De Castries à ce sujet!**

Selon une dépêche AFP du 4 Août 2010, HDC précise, concernant cette nomination, que les grands axes sont déjà dessinés : **« il y aura une plus grande sélection des clients pour l'Assurance Vie et l'Assurance IARD, et la préférence donnée à des produits à forte croissance, comme la prévoyance et l'assurance santé ».**

Et justement : **« c'est déjà ce que Nicolas MOREAU a fait au Royaume uni, où il a mené à bien le recentrage stratégique vers les segments les plus porteurs »** (AFP 4 Août 2010)

Dans un tel contexte il convient de connaître précisément la nature du recentrage stratégique opéré par N. MOREAU et les conséquences qui en ont découlées.

Tout d'abord, il est utile de rappeler les missions assignées à Nicolas MOREAU à son arrivée (1<sup>er</sup> Juillet 2006) au royaume de sa gracieuse majesté !

***« La mission de Nicolas MOREAU sera de consolider et d'accélérer une croissance profitable en ligne avec notre Ambition de devenir à l'horizon 2012, la société préférée... »*** bla bla bla...

***« Pour se relancer, le groupe a mis en œuvre un vaste programme de restructurations marqué par la délocalisation en Inde des équipes spécialisées en assurance santé... »*** (Source AGEFI Hebdo 09/2006).

Autre mission et pas des moindre : dynamiser l'Assurance vie en remplaçant notamment les produits dits « with profits » par des produits en..... unités de compte.

### **Ces activités ont tellement été dynamisées, qu'aujourd'hui..... elles sont vendues !**

En effet, la cession d'une partie des activités d'AXA UK (royaume uni et Irlande), à savoir les activités vie épargne retraite grand public du royaume uni (Axa Life) à l'assureur britannique Resolution n'a rien d'anodine (la gestion de fortune a, quant à elle, été conservée).

Alors, lorsque Henri de Castries indique que Nicolas MOREAU vient faire ce qu'il a déjà fait, nous avons de bonnes raisons d'être préoccupés ! Clairement, cela signifierait que les activités épargne retraite grand public après avoir été « dynamisées » ou dynamitées, pourraient être à leur tour cédées. Alors quid du RCS ? On peut aisément imaginer que seul le Réseau A2P survivrait aux opérations de recentrage stratégique. Et dans ce cas, il y aurait au moins 2 500 à 3 000 commerciaux placés dans la tourmente et plus de réseaux salariés.

Les mouvements opérés par la création des nouvelles « Business Unit », par Segments et/ou par Marchés, augurent sans doute du recentrage stratégique vers les segments les plus porteurs mentionnés ci-avant par HDC, et se dessine, d'ores et déjà, la CONFIGURATION de ce qui restera du réseau commercial.

Les transferts récents des équipes de conseil en ingénierie patrimoniale de la direction juridique et fiscale vers la DGPPF, et la réorganisation qui concerne les directions des marchés Épargne et Santé/Prévoyance individuelle viennent alimenter cette projection.

Projet qui prévoit une organisation en trois directions de marchés : Épargne individuelle et Banque/Santé et Prévoyance/IARD ! Seraient-ce là encore les prémices du recentrage stratégique affirmé par HDC ?

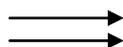
La démarche dite Exclusiv (Approche et labellisation des clients affluents disposant de 50 000 à 500 000 € d'actifs (hors immobilier), comme nous l'indiquions dans notre bulletin n°171 de Janvier 2009 (disponible sur notre site synpafo.org) semble confirmer, là encore, la sélection en assurances vie mentionnée par HDC.

En effet, 17 % de la population qui détient près de 50 % des actifs, ce n'est pas neutre. Alors avec le développement de Direct Épargne en parallèle, Nicolas MOREAU ne va t'il pas être tenté d'opérer le recentrage stratégique vers les segments plus porteurs, en cédant le RCS, après que la sélection des clients affluents et commerciaux labellisés soit achevée ?

Quoiqu'il en soit le mimétisme est frappant !

**Est-ce pour cela qu'on entend dire de plus en plus fréquemment ici ou là, « prenez le wagon exclusif avant qu'il ne soit trop tard ! » Trop tard pour... ?**

Plus que jamais la menace pèse ! D'autant que le développement des solutions Grand Public, via le Net pèse de plus en plus comme vecteur de distribution à part entière. Il est évident que la mise en ligne de Direct Épargne vient fragiliser la pérennité du RCS. C'est en substance ce qui ressort du rapport (2007) de l'Observatoire de l'évolution des métiers de l'assurance.



Le rapport de l'Observatoire de l'évolution des métiers de l'assurance qui traite de la problématique des commerciaux indique d'ailleurs clairement à travers une vision prospective à l'horizon 2015, ce que pourrait être la fonction commerciale dans l'assurance : « *les fonctions commerciales n'échapperont pas au phénomène général de l'industrialisation de l'assurance, de la maîtrise des coûts, de la rationalisation des process, de la question de la localisation des emplois. Les technologies ont déjà investi l'univers des métiers commerciaux..... Les commerciaux itinérants établissent, à travers leur PC portable, l'analyse patrimoniale et les besoins du prospect. Mais demain, l'internet interactif, les bornes automatiques d'auto-souscription, la reconnaissance vocale... auront des conséquences non seulement qualitatives mais aussi quantitatives sur les métiers commerciaux.* »

## **Que dit le rapport de l'observatoire des métiers de l'assurance.**

Il n'est pas dans nos intentions de donner dans l'exaltation dramatique ou de parer de couleurs sombres l'avenir du RCS, mais de mesurer avec toute la lucidité qui s'impose la signification et la portée de toutes ces manœuvres. Manifestement les intentions patronales ne semblent pas des plus nobles.

## **Alors que Faire ?**

Force Ouvrière considère que l'ensemble de ces mouvements laissent planer un véritable danger pour les commerciaux salariés. Nous n'avons, ni pour habitude de laisser le cri de l'écho se perdre dans les méandres de l'inertie, ni de domestiquer notre instinct de syndicat indépendant.

Nous ne pouvons pour ces raisons rester les bras ballants. Si l'avenir du réseau salarié est un vrai sujet qui enfante angoisse et inquiétudes, il n'en demeure pas moins le seul.

La question des salaires, celle des conditions de travail, demeurent, plus que jamais, au cœur de nos préoccupations.

## **Des réunions sur tout le territoire dès Octobre !**

C'est pourquoi notre syndicat a pris la décision, dès les premières semaines d'Octobre d'aller à votre rencontre pour débattre et échanger sur ces questions mais aussi, pour élaborer et construire ensemble les moyens d'actions les plus efficaces pour faire en sorte que les revendications que nous portons puissent aboutir.

Parallèlement nous allons demander au nouveau Directeur du Réseau de nous recevoir afin d'obtenir un certain nombre d'éclaircissements et de garanties en ce qui concerne l'avenir du réseau, sans négliger les questions sociales, qu'il s'agisse des salaires et des conditions de travail, deux sujets qui constituent l'urgence du moment.

Les chiffres communiqués des derniers bilans sociaux, que ce soient sur les indicateurs salaires, absentéisme ou encore sur le turn-over, sont extrêmement préoccupants. Ces derniers confirment l'urgence à trouver des solutions efficaces pour les commerciaux. Ils sont aussi, hélas, le reflet et la conséquence directe des NAO consternantes successives.

Les frêles coups de pinces ne peuvent colmater les coups de haches qu'a pu subir le réseau depuis 1998.

La soumission, ou l'indulgence des uns et des autres ont formé à coup d'accords dégénérés, la matrice d'une situation financière et sociale déplorable pour un nombre sans cesse croissant de commerciaux. Transformant l'envie en désespoir, l'autonomie en latomies, les NAO et l'indifférence de certains syndicats, en ayant participé à la configuration du morcellement en cours, font maintenant vaciller l'ensemble du réseau.

Rien de solide ne se construit, ni sur du sable, ni sur les vagues. Il est donc essentiel que l'emprise de Force Ouvrière chez les commerciaux soit encore renforcée.

Seul un syndicat fort ou l'unité d'action syndicale sont de nature à peser sur les rapports entre la direction et les représentants du personnel.

L'unité d'action, malgré nos démarches réitérées, n'a pas abouti pour le moment aux espoirs que nous avons fondés. Renforcer FO en nous rejoignant demeure un moyen efficace et sûr de consolider le syndicalisme indépendant !

Rejoindre FO, c'est participer à la construction de la norme sociale pour le seul et unique intérêt des commerciaux.

Rejoindre FO, c'est s'assurer d'une liberté de ton et d'opinion !

Alors, venez débattre avec les élus et délégués Force OUVRIÈRE pour poursuivre la construction d'un syndicat de proximité, un syndicat entièrement dédié aux commerciaux, un syndicat tourné vers l'action.

**Région Ouest :**

ALLAIN Thierry (29)	Tel : 02 98 63 35 48
BELLIOT Patrice (44)	Tel : 06 08 61 05 90
BRAND Fabrice (35)	Tel : 02 99 09 33 42
BRIAND Anaëlle (49)	Tel : 06 98 13 21 97
CHAUVIN Christine (44)	Tel : 06 10 96 50 95
DI MAURO Marc (41)	Tel : 06 86 07 85 31
DITTIÈRE Patrice (49)	Tel : 02 41 54 22 55
LE TIEC Philippe (35)	Tel : 02 99 59 36 08
MARANGONI Delki (50)	Tel : 02 33 05 82 61
MOY Marylène (29)	Tel : 02 98 73 34 89
PESCHE Alain (53)	Tel : 06 07 29 33 73

**Région Nord Est :**

BELHAOUAR Ferouz (59)	Tel : 06 18 40 42 75
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
HERRMANN Roland (67)	Tel : 03 88 33 22 03
MARLIER Gilles (59)	Tel : 03 28 45 25 81
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

KADRI Abdelkader (94)  
Tel : 06 81 95 22 73

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

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

**BULLETIN D'ADHÉSION OU DE RENOUELEMENT**

Adhésion

Renouvellement

**COTISATIONS MINIMALES 2010**

E.I. : 155 €

E.B. : 129 €

Retraités : 91 €

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**