

**ACCORD SUR L'ACCOMPAGNEMENT POUR LE PERSONNEL COMMERCIAL SALARIE  
D'AXA FRANCE DE L'OFFRE E.AUTO**

Entre les Sociétés AXA France Vie et AXA France IARD, représentées par Monsieur Jad ARISS en qualité de Directeur des Ressources Humaines, mandaté par ces sociétés formant une entreprise unique dénommée AXA France,

d'une part,

et les organisations syndicales représentatives signataires

d'autre part,

il a été convenu ce qui suit,

### Préambule

AXA France entend poursuivre le développement de sa stratégie internet engagée en 2008 en prenant appui sur le Réseau Commercial Salarié (RCS).

La stratégie du Réseau Commercial Salarié (RCS) repose sur trois grands axes :

- Le recentrage de la proposition de valeur autour de l'épargne et de la protection ;
- Le développement de l'expertise des collaborateurs sur ces deux marchés ;
- L'amélioration de la satisfaction des clients par le renforcement du conseil et la qualité du suivi.

Pour tenir compte des évolutions du marché et de leur impact sur le Chiffre d'affaire IARD du réseau, il a été décidé de redéfinir la stratégie IARD au sein du RCS sur la base de 3 principes :

- L'ambition de développer l'IARD de particuliers auprès des clients du RCS afin d'améliorer le nombre moyen de contrats par client ;
- Le développement de l'IARD de particuliers au moyen des offres web « e.auto » et prochainement « e.mrh » via Internet, afin de répondre aux attentes des clients en déchargeant les producteurs de la gestion ;
- Le renforcement des collaborateurs dits de « classe D », dont le professionnalisme en IARD est avéré, dans leur modèle de développement.

C'est dans ce cadre qu'AXA France souhaite déployer au sein du RCS l'offre « e.auto » existante, en offre complémentaire à l'offre Auto AXAPAC mise aujourd'hui à disposition des producteurs du RCS.

Il s'agit d'une offre claire, adaptée aux attentes de ce marché, et dont la simplicité de souscription permet(trait) aux collaborateurs d'équiper efficacement leurs clients ou prospects.

Au travers de cette offre, le producteur du RCS répond(ra)it aux besoins de son client, l'accompagne(ra)it de la tarification à la souscription sans assumer la gestion du contrat.

Le présent accord vise à préciser les modalités d'accompagnement pour le personnel commercial d'AXA France du lancement de l'offre e.auto :

- En définissant les modalités de rémunération des collaborateurs du RCS qui accompagnent les clients dans la tarification et la souscription de cette offre,
- En prévoyant, les contributions d'accompagnement, qui s'inscrivent dans le cadre des principes de gestion des ressources humaines déployés dans le cadre de l'accord GPEC AXA France du 16 juillet 2010.

Accord du 20 juin 2011 sur l'accompagnement pour le Personnel Commercial salarié  
d'AXA France de l'offre E.Auto

JA  
P.S. J.P. RB A.  
M.1 S.  
RB J. G. DG DS

Sommaire

Article 1 Champ d'application de l'accord ..... 3  
Article 2 Modalités de souscription de l'offre e.auto / Rôle du producteur ..... 3  
Article 3 Rémunération ..... 3  
    Article 3.1 Les Producteurs Phénix, Attachés Principaux (ATP) et Animateur des Ventes (ADV) au titre de leur production personnelle ..... 3  
    Article 3.2 Salariés ex Réseau S (accord du 26 juin 1998) ..... 3  
    Article 3.3 Salariés ex Réseau EP (accord 12 juillet 1992) ..... 3  
    Article 3.4 Salariés ex Réseau S 60 ..... 3  
    Article 3.5 Personnel commercial bénéficiant de l'indemnité de fin de fonctions ..... 4  
    Article 3.6 Les Chargés de Mission Technico-Commercial (CMTC) (accord du 30/12/2002) et les Chargés de Mission IARD dits les Chargés de Mission Régleur (CMR) (accord du 26 juin 1998) ..... 4  
Article 4 Contribution d'accompagnement ..... 4  
    Article 4.1 Les Chargés de Mission Technico-Commercial (CMTC) ..... 4  
    Article 4.2 Les producteurs dits de « Classes D » ..... 4  
Article 5 Prise d'effet de l'accord- Rencontre – Dépôt ..... 5  
    Article 5.1 Prise d'effet - Rencontre ..... 5  
    Article 5.2 Dépôt ..... 5

Handwritten initials and signatures: RB, P.S, GS, J.P, RA, PP, M, DG, BS.

## Article 1 Champ d'application de l'accord

Le présent accord concerne l'ensemble du Réseau Commercial Salarié, pour autant qu'ils soient habilités à la distribution des offres IARD, dont les fonctions relèvent de différentes Conventions Collectives, à savoir :

- la Convention Collective de Travail des Producteurs salariés de Base des services extérieurs de production des sociétés d'assurances du 27 mars 1972
- la Convention Collective de Travail des Echelons Intermédiaires des services extérieurs de production des sociétés d'assurance du 13 novembre 1967
- la Convention Collective Nationale de l'Inspection d'assurance du 27 juillet 1992.

## Article 2 Modalités de souscription de l'offre e.auto / Rôle du producteur

Dans ce cadre de la souscription de l'offre e.auto spécifique au RCS, le producteur, après avoir présenté à son client ou prospect l'offre e.auto, l'accompagne jusqu'à la souscription du contrat.

Le client ou prospect est apporté au portefeuille e.auto d'AXA France dédié au RCS et le contrat souscrit, dont la gestion est assumée par le Centre de Service Internet d'AXA France, n'est pas inclus dans le portefeuille du producteur.

Les clients apportés dans ce cadre ne pourront pas être orientés vers d'autres réseaux de distribution.

Le collaborateur sera tenu informé des mouvements et événements liés au contrat qu'il a apporté.

## Article 3 Rémunération

### Article 3.1 Les Producteurs Phénix, Attachés Principaux (ATP) et Animateur des Ventes (ADV) au titre de leur production personnelle

Une affaire nouvelle régularisée<sup>1</sup> générera un crédit forfaitaire de 2 000 Unités de Production.

Le nouveau produit dans l'offre e.auto n'entre pas dans le dispositif « gratification pour l'acquisition de nouveaux clients ». Il ne sera donc pas pris en compte dans le calcul des seuils de la gratification nouveaux clients et de l'éligibilité à la prime à l'équipement.

Lorsque le contrat e.auto est souscrit par un client répondant aux conditions permettant le versement de la « gratification nouveaux clients », celle-ci est versée lors de la souscription par le client d'un contrat rattaché au portefeuille du producteur.

### Article 3.2 Salariés ex Réseau S (accord du 26 juin 1998)

Une affaire nouvelle régularisée<sup>1</sup> générera un crédit forfaitaire de 2 000 Unités de Production

### Article 3.3 Salariés ex Réseau EP (accord 12 juillet 1992)

Une affaire nouvelle régularisée<sup>1</sup> générera un crédit forfaitaire de 1 000 EQPU

### Article 3.4 Salariés ex Réseau S 60

Une affaire nouvelle régularisée<sup>1</sup> générera un commissionnement forfaitaire de 25€

<sup>1</sup> Une affaire nouvelle est considérée comme régularisée lorsque le CSI a réceptionné l'ensemble des pièces justificatives exigées à la souscription et que la première prime est payée.

Handwritten initials and signatures: JA, J.L., BB, PS, J.P., BC, f, GS, 3, DG, OS.

### Article 3.5 Personnel commercial bénéficiant de l'indemnité de fin de fonctions

Le protocole définissant les règles relatives à l'indemnité de fin de fonction est applicable pour les cas de transferts de contrats Auto classique (AXAPAC) vers le portefeuille e-auto. A cette occasion les sommes dues au titre de l'Indemnité de Fin de Fonction seront mises en réserve.

Une procédure sera définie au lancement pour assurer la mise en œuvre de ce principe ; dans ce cadre, un état du portefeuille IARD sera fourni à chaque collaborateur concerné.

### Article 3.6 Les Chargés de Mission Technico-Commercial (CMTC; accord du 30/12/2002) et les Chargés de Mission IARD dits Chargés de Mission Régleur (CMR ; accord du 26 juin 1998)

Pour mémoire, les CMTC ont pour mission de développer le Chiffre d'Affaires IARD, d'assurer la formation continue des collaborateurs et de veiller à la qualité des souscriptions.

Pour rémunérer l'activité d'accompagnement du déploiement de l'« e.auto » au sein du Réseau Commercial Salarié, le CMTC percevra une rémunération forfaitaire de 5 € brut par affaire nouvelle « e.auto » régularisée<sup>1</sup> sur les producteurs, des portefeuilles qui lui sont rattachées (source RDU). Il en sera de même pour le Chargé de Mission Régleur (CMR).

## Article 4 Contribution d'accompagnement

Compte tenu du rôle des CMTC dans le cadre de l'activité IARD du réseau et du modèle spécifique d'exercice des producteurs dits de « classe D », les parties signataires ont souhaité définir dans le présent accord les contributions d'accompagnement de ces deux populations.

### Article 4.1 Les Chargés de Mission Technico-Commercial (CMTC)

Dans le cadre de leurs missions actuelles, les CMTC auront un rôle important tant dans la gestion et la défense du portefeuille AXAPAC que dans le déploiement de l'offre e-auto et dans l'accompagnement des collaborateurs pour une bonne appropriation de l'offre.

Pour tenir compte du développement de l'e-auto dans le RCS et de la montée en autonomie professionnelle des producteurs sur l'offre, il sera proposé à ces collaborateurs, dans le cadre des dispositifs mise en œuvre par l'accord GPEC AXA France du 16 juillet 2010, des évolutions professionnelles en lien avec leurs compétences au sein d'AXA France, notamment :

- rester CMTC avec des missions adaptées au contexte Web,
- évoluer vers une mission d'IFS en charge du développement de la « Protection Sociale »,
- évoluer vers des métiers IARD au sein des régions d'AXA Particuliers/Professionnels ou d'AXA Entreprises.

Ces évolutions seront pilotées par la Direction du Développement Commercial du RCS en relation avec la DRH d'AXA France.

Ces évolutions feront l'objet d'un accompagnement adapté, notamment en termes de formation.

### Article 4.2 Les producteurs dits de « Classes D »

Le cadre de travail des collaborateurs classe D sera adapté à leurs spécificités afin de leur permettre de poursuivre leur développement dans leur cadre d'exercice actuel.

Ainsi, notamment, l'entreprise veillera à ce que ces producteurs puissent gérer leurs affaires en relation directe avec les Directions des Engagements régionales et adaptera leurs délégations, notamment concernant la multirisque professionnelle, afin d'améliorer leur autonomie. Dans ce cadre, un plan de formation spécifique sera mis en œuvre.

<sup>1</sup> Une affaire nouvelle est considérée comme régularisée lorsque le CSI a réceptionné l'ensemble des pièces justificatives exigées à la souscription

Handwritten notes and signatures in the bottom right corner, including initials like "P.S.", "DS", "PR", "BZ", "15", "4", "DK", "DS", and a large signature "JA".

## Article 5 Prise d'effet de l'accord- Rencontre – Dépôt

### Article 5.1 Prise d'effet - Rencontre

#### ▪ Prise d'effet

Le présent accord est conclu pour une durée indéterminée et prend effet à l'issue d'un délai de 8 jours suivant la date de notification de sa signature

Le présent accord pourra être révisé dans les conditions légales.

Il pourra être dénoncé par les parties signataires, dans les conditions prévues à l'article L 2261-9 du code du travail.

#### ▪ Rencontres

Il est convenu que les parties signataires se rencontreront une fois par an, au cours des deux premières années d'application du présent accord, pour examiner l'adéquation des éléments de rémunération définis au présent accord avec l'évolution de l'offre IARD via Internet, au regard :

- des principes ayant présidés à leur mise en œuvre,
- de l'impact des opérations de transfert de contrats Auto classique (AXAPAC) vers le portefeuille e-auto,
- de la situation économique de l'entreprise,
- de l'évolution économique et sociale générale.

Les signataires devront alors déterminer les conséquences qu'il y a lieu d'en tirer, en engageant, le cas échéant, la négociation d'un avenant au présent accord.

En outre, tout événement juridique, économique ou social impactant significativement une ou plusieurs disposition(s) du présent accord entraînerait une rencontre de ses parties signataires, sur l'initiative de la partie la plus diligente, pour examiner les conséquences éventuelles qu'il conviendrait d'en tirer.

### Article 5.2 Dépôt

Le présent accord fera l'objet dans le respect des articles L 2231-5 et L 2231-6 du Code du travail, d'un dépôt :

- à l'Unité Territoriale des Hauts de Seine de la Direction Régionale des Entreprises, de la Concurrence, de la Consommation, du Travail et de l'Emploi (DIRECCTE),
- auprès du secrétariat greffe du Conseil de Prud'hommes de Nanterre.

Fait à Nanterre, le 20 juin 2011

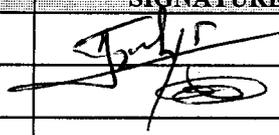
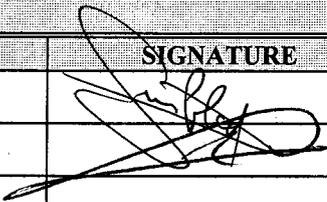
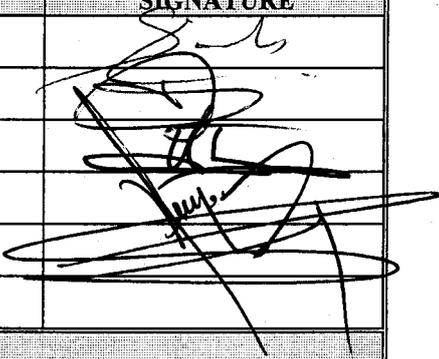
Handwritten signatures and initials: BB, S.P., GS, P.S., PA, M, DG, DS, 9L, 5, 2A.

## SIGNATURES

## Pour AXA France :

Jad ARISS	Directeur des Ressources Humaines d'AXA France	
-----------	--	---

## Pour les organisations syndicales :

C. F. D. T.			
NOM	PRENOM	MANDAT	SIGNATURE
SOUHARY	Fabrice	DSC	
LEFEBVRE	Georgios	C&PT	
CFE/CGC			
NOM	PRENOM	MANDAT	SIGNATURE
SURBLES	Philippe	D.S	
KOCHANEN	Dimitri	C&PT	
la C. G. T.			
NOM	PRENOM	MANDAT	SIGNATURE
PIRES	Jean	EDUDP	
PLOUCHART	Patrick	DS	
ZAVARI	BRUNO	OSN	
GUYON	Dominique	DS	
BARATAY	Roberte	CSP	
UDPA/UNSA			
NOM	PRENOM	MANDAT	SIGNATURE
SCHUNACKER	Giulia	DSC	