Numéro 08 ~ 12 F O R C E O U V R I È R E Novembre 2012

Groupe AXA

Les Brèves du

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

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

Spécial N.A.O : À des années lumières des besoins des commerciaux !!

On pense, souvent à tort, avoir tout vu, ou pour le moins, avoir tout entendu. Mais c'est une évidence, l'imagination patronale est extrêmement fertile et surtout non bornée par une approche sociale... réelle.

Bien que terrible et sans appel, le bilan de 11 ans de Phénix n'échappe à personne !

Sauf à ceux, bien entendu, qui nient encore que la terre tourne autour du soleil ou qui sont persuadés que c'est Claude Francois qui a construit le phare d'ALEXANDRIE.

« Renforcer le réseau salarié... par l'état d'esprit ! »

Mais la palme revient à la très consistante délégation patronale et à son maître de cérémonie, en l'occurrence, qui de manière détachée, propose comme nouvelle gabegie pour animer le réseau : « ***de renforcer le Réseau Commercial Salarié... par l'état d'esprit !*** »

Mais c'est bien sûr, pourquoi ni avions-nous pas pensé ! L'état d'esprit comme remède aux maux du réseau.

Il fallait l'inventer et la Direction... L'a fait.

Nous connaissions l'expression « *vivre d'amour et d'eau fraîche* », désormais, avec cette dernière trouvaille, on nous livre la version Axienne qui doit exalter le sens du sacrifice moderne auquel doivent maintenant s'adonner avec ferveur les commerciaux, pendant que d'autres, les releveurs de compteurs, continuent à s'en mettre plein les poches.

Améliorer la productivité : Qu'importe le prix à payer par les commerciaux !

Ainsi, telle une obsession, il ne faut surtout pas remettre en question le sacro-saint équilibre du réseau, autrement dit, il faut améliorer encore et toujours la productivité, peu importe si des commerciaux payent au prix fort, un mode de fonctionnement qui depuis 2001 a eu pour effet d'éprouver près de 10 000 commerciaux, **oui 10 000 commerciaux qui ont été contraints, sous une forme ou sous une autre, de quitter le RCS**.

Bien qu'animée par deux objectifs majeurs qui consistent à renforcer l'intégration des jeunes et l'expertise du réseau en se développant sur le marché des professionnels et sur celui de la protection sociale, tout en maintenant la position du réseau sur le marché de l'Épargne, l'entreprise ne tire aucunement les enseignements de cette catastrophe sociale et humaine.

Si l'entreprise admet bien que le contexte économique est compliqué, elle considère qu'il l'est surtout pour elle (malgré les 2,6 milliards d'€ de profits dégagés lors du premier semestre).

En revanche, pour les commerciaux, si elle concède par principe que ces derniers sont impactés, aucune mesure concrète de fond n'est apportée en réponse avec la situation. N'est pas employeur de référence qui veut, c'est bien connu !

Que du rafistolage !

La politique du rafistolage reste donc, comme nous le redoutions, l'unique axe de corrections, si nous pouvons le nommer ainsi.

À en croire la Direction et son syndicat préféré dans le RCS, les sparadraps des dernières années auraient permis d'améliorer, notamment, la rémunération des commerciaux.

Nous sommes sur ce point, comme sur d'autres, plus que perplexes.

D'ailleurs, aucune organisation syndicale sérieuse ne s'est aventurée à confirmer les chiffres annoncés par la Direction. Nous avons d'ailleurs ouvertement posé la question aux centrales lors de la première séance de négociation.

Aucune, avec raison, n'a osé apporter le moindre crédit aux données avancées par la Direction et tout particulièrement sur l'item des salaires. C'est-dire !

Force Ouvrière a été pour sa part factuelle.

Des chiffres manifestement erronés !

Nous avons sur la base des documents remis par la Direction, posé deux questions simples.

- **Une sur les effectifs** :

Les effectifs du réseau étaient de 4 713 au 31/12/2009. En 2010 et 2011, l'entreprise a enregistré 1 507 embauches et 2 359 départs (source bilan social AXA France 2011), soit un delta négatif de 852 « unités ».

Sur le document de la page 7, que vous venez de nous remettre, vous nous précisez que les effectifs au 31/12/2011 sont de 4 452, soit une érosion des effectifs de 261.

Comment expliquez-vous alors l'écart de 591 collaborateurs (852-261) pour les mêmes populations sur la même période ?

Après un long silence, nous avons eu une réponse des plus éloquente : « *Euh... Les chiffres sont bons* ! »

Près de 600 commerciaux disparaissent des écrans radars, et pour toute réponse la Direction, certes embarrassée, nous rétorque que les chiffres sont bons !

Première incohérence, premier mensonge !

- **Une sur les salaires** :

Monsieur, le tableau que vous nous présentez page 8 est des plus surprenant (voir ci-dessous page 3).

Ainsi, nous constatons sur ce tableau comparatif que pour chaque population référencée (EB/EI/INSP), les chiffres 2010 sont tous, sans exception, supérieurs à ceux de l'année 2009.

Phénomène des plus troublant, la moyenne 2009 inscrite dans votre tableau est contre toute attente nettement supérieure à celle de 2010 !

Comment expliquez-vous ce phénomène, considérant que l'évolution des effectifs rattachés, puisqu'ils « sont bons » pour les années considérées sont neutres dans le calcul de la moyenne ? »

Réponse de la Direction : **« *Euh ! Les chiffres, hein, ils sont bons !* »**

Seconde incohérence, second mensonge !

Du coté des représentants du personnel, étrangement tout le monde regarde ses chaussures, personne ne relève ! Etonnant non ?

Normal, Force Ouvrière, vient de faire la démonstration, par les faits que les données patronales ne correspondent absolument pas à la réalité ! La situation est donc bien plus altérée qu'ils le prétendent. Mais qui pouvait encore en douter ?

Personne... Sauf, ceux qui ont pour principe d'apporter un jugement d'aveugle sur les couleurs !

Le tableau en question, (Rémunération annuelle brute moyenne).

	2010	2009
Echelon de Base	27 362 €	26 976 €
Echelon Intermédiaire	42 805 €	41 935 €
Inspecteurs	77 395 €	76 928 €
Moyenne	41 143 €	43 366 €

En terme de tendance, il est manifeste que la moyenne 2009 ne peut être supérieure à celle de 2010.

Par ailleurs, nous avons procédé à un calcul rapide sur la base des informations patronales des effectifs rattachés. Et, comme nous le subodorions, la moyenne 2010, non seulement est bien supérieure à celle de 2009, mais surtout nettement inférieure aux chiffres annoncés. Ainsi, pour 2009 nous atteignons à peine 39 000 € et à peine 40 000 € pour 2010.

Au-delà des informations arrangées divulguées par l'entreprise, il y a plus grave encore !

Des thèmes obligatoires, au titre de la NAO, pas abordés.

Dès la première séance de « négociation », notre syndicat a rappelé, dans un souci de cohérence, qu'il serait de bon ton que la Négociation Annuelle Obligatoire **se tienne dans les premières semaines de l'année civile et non, comme c'est le cas en fin d'exercice**, ce qui permet à AXA, comme c'est encore le cas cette année, d'activer des mesures 2012 au 1er janvier... 2013.

Par ailleurs, des sujets essentiels, comme l'organisation du travail mais surtout l**e temps de travail,** qu'il est impératif de traiter lors de la négociation dont il est question, ont tout simplement été obérés, malgré les relances permanentes de Force Ouvrière, sans que les autres centrales syndicales s'en émeuvent !

C'est tout simplement incompréhensible de leur part sauf si la Direction, comme lors des années précédentes, leur a demandé de faire preuve de cécité.

Il n'est pas question pour notre syndicat, au regard du temps de travail des commerciaux et des risques psychosociaux qui y sont rattachés, de laisser l'affaire en l'état. C'est pourquoi, nous allons dans un premier temps saisir l'Inspection du Travail afin que l'entreprise qui épuise ses commerciaux ne s'exonère pas de ses obligations et de ses responsabilités.

La Négociation : Quelle négociation ?

C'est une évidence, la Direction a pris, en l'absence de Force Ouvrière, de bien mauvaises habitudes.

En effet, les discussions sont clairement cadrées par les propositions patronales, elles-mêmes bornées par le projet d'Entreprise Ambition AXA (Faire 400 millions d'€ d'économies d'ici 2015).

Dans un premier temps, cela ne choque pas grand monde. Il aura fallu l'intervention de Force Ouvrière pour rappeler aux protagonistes que le principe d'une négociation loyale repose, aussi et surtout, lorsqu'on a pour mission de défendre les intérêts des salariés, sur les besoins des commerciaux et les revendications de leurs syndicats.

À priori, cela semble avoir rappelé pour quelques-uns d'entre eux, un souvenir évanoui, un principe enfoui pour d'autres, et pour un syndicat en particulier, provoqué un sursaut de lucidité (bien que ce syndicat signe, des deux mains, accords GPEC, nouvelle structure de rémunération des ADV (là, ça va cingler !), Participation et de temps à autre... Une NAO, accords qui participent pleinement au déclin organisé du réseau, puisque la situation calamiteuse des commerciaux ne repose pas uniquement sur l'accord NAO, mais bien sur l'ensemble des accords qui les concernent dans la globalité !

Ce qui est sûr, c'est qu'avec FO, les réunions entre amis... C'est fini !

D'ailleurs, à en croire plusieurs commentaires formulés en marge de la négociation par des membres appartenant à **3 centrales syndicales :** ***« avec FO ça change ! » ; « Pas facile de passer après vous ! » ; « continuez comme ça, vous, vous savez faire ! »***. Tout ceci porte un nom, L'IN.DÉ.PEN.DAN.CE !

Assurément, la convivialité des 3 dernières NAO, n'a pas été, avec FO, de mise cette année.

La Direction l'a bien compris, et cela a eu pour effet de réveiller des velléités endormies.

Les faits « saillants » lors de cette Négociation !

Tout d'abord, le premier « événement », après une intervention longue et circonstanciée de Force Ouvrière, dans un silence de Cathédrale, est à mettre à l'actif de nos amis de la CGT, qui, sans doute requinqués par notre réquisitoire, ont demandé une suspension de séance.

Rien que cette situation a eu pour effet de contrarier la délégation patronale qui de manière claire voyait là le premier effet du retour de FO dans la négociation.

La suspension de séance : Si sur le diagnostic, tout le monde s'accorde à dire que la situation est terriblement difficile pour les commerciaux, UNSA, CFDT, CGC et CGT se sont tous revendiqués « Pères et Mères » de Phénix. Après tout, si cela leur fait du bien, ça les regarde !

En effet, c'est leur droit, et c'est très bien, que les uns et les autres, avec l'innocence et la candeur du récidiviste, assument, à des degrés différents, leurs responsabilités sur les effets dévastateurs de **11 ans Phénix.**

Mais pour l'heure, il n'est pas question d'accabler celles et ceux qui à tour de « rôles » ont participé avec dévotion, au plus grand turnover connu dans tous les réseaux commerciaux de l'hexagone depuis plus de 50 ans, où Direction et succédanés successifs ont eu raison de plus de 10 000 commerciaux.

Oui, l'heure est bel et bien à l'unité pour mettre un terme à cette situation socialement désastreuse.

C'est pourquoi, Force Ouvrière, afin de trouver un premier point de congruence pour l'unité syndicale, a participé à l'élaboration d'une demande commune **qui ferait office de préalable à toute reprise de la Négociation.** Il nous semble important d'apporter cette précision au regard des imprécisions qui ont été rapportées sur ce point.

Une demande commune articulée autour de deux principes :

- Aucun salaire de base mensuel EB/EI (Optants et non Optants) inférieur au minima de branche mensualisé (C'est la garantie pour tous de percevoir l'allocation supplémentaire pour ancienneté).
- Déconnexion totale entre l'augmentation des salaires de base et l'augmentation des seuils.

Sur cette base, FO, la cgt, la CFDT et l'UNSA ont approuvé ce principe !

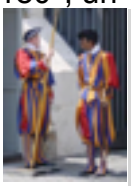
La CGC, pour des raisons qui lui appartiennent, a préféré donner une autre « orientation » à ses demandes, se désolidarisant, ainsi, du « bloc » syndical, pour mieux défendre la rémunération des **IMC** à travers des mesures dîtes business. Un grand classique !

Autant dire, que cette position, pour celles et ceux qui prennent le temps de réfléchir au caractère catégoriel de la CGC est sans surprise (**voir tract FO 4/12 page 5 de mai 2012 (informations partiellement reprises dans le dernier tract CGT, une cgt qui, en manque de crédit, semble s'inspirer, en tentant de ressembler à FO, des dernières publicités CETELEM)**

CGT...ELEM : Inspiré par FO, repris par la cgt !!

Au moins avec la CGC, il n'y a pas d'ambiguïté sur le rôle qui est le sien. Maintenant, on ne peut évidemment que regretter que des centaines de commerciaux (CCD/CCC/RC, IC, etc), se fassent chloroformer par les officines CGC !

Mais la grande surprise de cette « négociation » est venue de l'UNSA (en fait de sa Direction) qui, après avoir accepté le principe de la reprise de la négociation qu'à la condition que les deux revendications dont nous avons fait état ci-dessus soient acceptées, a finalement opéré un virage à 180°, un volte-face dont seul le syndicat Suisse a le secret !



À l'UNSA, on est : Ni pour, ni contre... Bien au contraire !

Non seulement, L'UNSA a renié son engagement, mais pire, elle est venue au secours de la Direction pour permettre à celle-ci (la seule signature de la CGC ne suffisant pas) de **rendre applicable l'accord NAO**, un accord qui est totalement contraire aux besoins des commerciaux !

Une signature qui permet d'une part, de maintenir un haut niveau de rémunération des IMC dans un contexte de crise, mais aussi et surtout de faire converger le plan d'économies lié au projet Ambition AXA de la Direction, d'autre part ! **Cette signature est une vraie trahison pour les commerciaux !**

Les principales « mesures » de cette N.A.O

Nous vous communiquons, ci-dessous, les principales mesures de cette NAO. Pour obtenir l'ensemble des dispositions relatives à cette négociation, nous vous invitons à vous rapprocher de votre délégué FO le plus proche, qui vous remettra ou vous fera parvenir le protocole dans son intégralité !

Salaire de base mensuel des EB à effet du 1er Juillet (Augmentation de 3 %)

Fonction	CCD	CRC	CCC	EP 92	S 98	CEP 94	CEP 99
Montant	1 426 €	1 426 €	1 426 €	1 078 €	1 212 €	1 108 €	1 192 €

Concernant les conseillers titulaires de contrats de travail EP 60 ou S 60, dont la rémunération est assise sur les commissions de production, ils disposent d'une rémunération minimale garantie de 1 426 €.

Salaire de base mensuel des EI, à effet du 1er Juillet

Fonction	RC	ARC	ADV M6	ADV W9	ATP	EP 92	BS 2000	CEP 99
Montant	1 557 €	1 557 €	1 557 €	1 683 €	1 557 €	1 448 €	1 458 €	1 437 €

Concernant les collègues rattachés au contrat de travail BS 60, dont les commissions sont également assises sur la production, ils disposent d'une rémunération minimale garantie de 1 426 €.

Salaire de base mensuel des IC à effet du 1er Juillet

Fonction	IC Phénix	IC EP	IC BS	IC 94	IC 99
Montant	1 811 €	1 448 € (+ prime compétence)	1 877 € (avance)	1 820 €	1 841 €

Rappel RMA de Branche 2012

EB Annuelle	EB Mensuelle	EI Annuelle	EI Mensuelle
17 480 €	1 456 €	19 260 €	1 605 *

Prime de « performance » 2013 : **Elle ne concerne que les commerciaux Phénix**.

Rappel du principe : Tout producteur (Phénix) qui réalise au cours de l'année N, en production coeur de gamme, son Obligation Minimale de Production Annuelle, perçoit pour l'année N+1, s'il est CCD, une prime mensuelle de 13 % (12,5 % en 2011) de son salaire de base (+ 185 €).

S'il est CCC, RC ou IC, cette prime sera de 16 % du salaire de base (contre 17,5 %. en 2011).

Là encore, l'entreprise prend à Jacques pour donner à Paul tout en réalisant de substantielles économies

Les seuils (OMP), à effet du 1er Janvier 2013 : pour les commerciaux Phénix.

CCD 1	CCD 2	CCC 3	CCC 4 et +	RC	IC
562 472 up	749 963 up	806 211 up	881 208 up	965 089 up	1 125 852 up

Les seuils (OMP), à effet du 1er Janvier 2013 : pour les non Phénix.

RC BS 2000	IC BS 2000	CC S 98	IC S	EB EP	AC EP	IC EP
1 266 329 Unités (ou 136 affaires)	1 899 491 Unités (ou 204 affaires)	738 604 Unités	2 216 073 Unités	569 899 eqpu	569 899 eqpu	1 038 474 eqpu

Le seuils T2 pour les ex EP sont majorés, par la volonté des signataires, en infraction totale avec les règles établies par le protocole du 12 Juillet 1991, de 2,1 % !

Pour les commerciaux Ex AXA Assurances ou exerçant leur activité sur l'île de la Réunion, les seuils sont majorés pour les CEP de 3 %, de 1,5 % pour les IC ex AXA Assurances ainsi que nos collègues de l'île de la réunion relevant de l'accord du 6 Janvier 2000.

Gratification nouveaux clients.

Encore une fois, animés par les principes reposant sur les droits sociaux fondamentaux, les signataires s'assoient en toute impunité sur les règles qu'ils ont élaborées, des règles qui prohibent pourtant toutes les discriminations. Ainsi, ce dispositif ne concerne que les Salariés Phénix, les autres pouvant aller se faire voir !

Définition du nouveau client selon AXA et les signataires :

Est donc considéré comme nouveau client tout souscripteur :

- ➡ non-titulaire d'un contrat individuel auprès d'une des sociétés AXA opérant en France et donc non enregistré sur les bases de données de l'entreprise ».
- ➡ autre que le conjoint ou les enfants mineurs du souscripteur lui-même.

Montant des gratifications

	Nature de la première souscription	Montant de la gratification	Unités
Producteur seul	Liste 1	30 €	0
Producteur avec A.M	Liste 1	18 €	0
Producteur seul	Liste 2	60 €	3 000
Producteur avec A.M	Liste 2	36 €	1 800
Producteur seul	Liste 3	180 € * (uniquement pour 2013)	6 000
Producteur avec A.M	Liste 3	108 € *(uniquement pour 2013)	3 600

Franchise de déclenchement : Aucune pour les producteurs de - de 3 ans (après habilitation), **12** pour les producteurs de plus de 3 ans sans A.M et **20** clients pour les producteurs avec A.M.

À noter que pour 2013*, les gratifications de la liste 3 seront versées en Mars... 2014, pour ceux qui seront encore là, sans application de franchise.

Les listes :

Liste 1 : Protection Familiale et Essen'ciel;

Liste 2 : Santé, primes périodiques épargne, Assurance vie, Prévoyance, PEA, compte titre, Crédit Immobilier;

Liste 3 : (Elle ne concerne que le marché des Professionnels et si le code SIRET est renseigné dans la fiche client); Santé si prime supérieure à 300 €, Héliade des Professionnels si prime supérieure à 300 €, PERP (si prime supérieure à 1 000 €), Retraite Madelin, Epargne Salariale et Assurances collectives.

À noter que les contrats Auto; MRH; Club 14; et MRP, s'ils rentrent toujours dans la catégorie nouveaux clients, ne donnent plus droit à la Gratification de 37 €.

Cela démontre deux choses : Primo que l'avenir de l'IARD pour le RCS s'inscrit bien en filigrane et secundo, que la direction reprend encore d'un coté ce qu'elle a octroyé de l'autre !

Si elle concède quelques assouplissements de règlements ici ou là, elle taille sans ménagement au coeur même de l'activité quotidienne des commerciaux, en supprimant, en accord avec les signataires les gratification liées à l'activité IARD, et sur certains produits bancaires (Livret A, compte courant et CB).

Par ailleurs, elle baisse de 20 % le montant des gratifications des listes 1 (de 37 à 30 €) et 2 (de 73 à 60 €) par rapport à 2011 pour financer le paiement de celles de la liste 3. Une mesure qui pénalise lourdement une immense majorité de commerciaux, ce qui permet à l'Entreprise, par ce tour de passe-passe, de réaliser de nouvelles économies à travers les marges qu'elle compte réaliser sur le marché qu'elle compte conquérir !

La prime à l'équipement : Des conditions drastiques pour espérer la percevoir !

Là encore, si tu n'es pas Phénix, passe ton chemin. Telle est la volonté de ceux qui ont énoncé les 10 commandements pour lutter contre les discriminations.

Seconde condition, être à l'OMP, ça réduit déjà la population. **Troisième condition,** posséder un portefeuille clients conforme aux éxigences de l'Entreprise (moins de 500 clients pour un producteur sans A.M, ou 800 si A.M, ou alors avoir restitué au moins, pour l'année considérée, 50 clients), **Quatrième condition**, avoir réalisé un nombre de clients nouveaux exigés.

Lorsque ces conditions dantesques sont réunies, vous pouvez alors caresser l'espoir de la percevoir à la condition que vos clients soient au moins **équipés dans 3 des 4 domaines** (Banque, Santé/ Prévoyance (y compris essen'ciel) si le montant des primes annuelles sont au moins égales à 200 €, PP (dont Entour'age si prime la prime annuelle est supérieure à 300 €) et enfin le placement (PU/VL si ce dernier est supérieur à 10 000 dans le foyer)), fixés par l'entreprise !

Et enfin, après un dernier effort, cette prime sera potentiellement sur votre fiche de paye si votre compte salesForce recense bien les 12 informations requises.

Si tel est le cas, alors vous pourrez toucher **une prime trimestrielle** plafonnée à 750 € ou au quart du montant des commissions d'acquisitions versées lors de l'exercice précédent sur la base du tableau ci-dessous.

Epargne gérée du client	- 50 000 €	de 50 000 à 99 999 €	de 100 000 à 199 999 €	de 200 000 à 299 999 €	de 300 000 à 399 999 €	de 400 000 à 499 999 €	au-delà de 500 000 €
Montant prime	5 €	12,5 €	25 €	50 €	75 €	100 €	125 €

À noter que l'avance annuelle... Disparaît ! **Pour rappel, nos délégués, pour celles et ceux qui le souhaitent, pourront vous remettre l'accord NAO 2012. Il suffit de nous le demander !**

Pondérations : Ce qu'il faut retenir !

Produit	Effet de la mesure	Pondération	Commissions annexes
Essen'ciel	Janvier 2013	**8** à la souscription **6** la seconde année **3** les années suivantes	
Santé	Janvier 2013	**6** à la souscription **4** la seconde année **3** les années suivantes	
Protection Familiale	Janvier 2013	**8** à la souscription **6** la seconde année **3** les années suivantes	
Héliade	Janvier 2013	**8** au lieu de 6 (uniquement sur la garantie décès)	
Entour'age	Janvier 2013	**8** à la souscription pour les Phénix EP 92 et S 98 **6,8 %** pour les BS 60 **6,67 %** pour les S 60	
Madelin des Professionnels	Non indiqué	**6** à la souscription pour les Phénix, EP 92 et S 98 **0,6 % *durée d'engagement** (max 10 ans) pour les S 60 1,2 % * durée d'engagement (max 10 ans) pour les BS 60	**0,29 %** à chaque encaissement pour les **Phénix** **0,5 %** Allocation de suivi pour les **S 98** **M**ission **A**nnexe **E**ncaissement **1 %** pour les **EP 92** Commissions d'encaissement **3 %** pour les **S 60** et **1,8 %** sur les versements complémentaires **2 %** sur les versements complémentaires pour l**es BS 60**
PERP	Non indiqué	**6** à la souscription (la pondération à **8** pour les primes au moins égales à 1 000 € est supprimée)	

Autres Mesures :

- Les seuils et les montants des Compléments (de rémunération sur Objectifs Trimestriels, d'intégration, de complément individuel), des Gratifications, des Allocations (d'expertise, de lancement, de bonne fin) sont majorés du même % que celui rattaché à chaque catégorie (3%,1,5%, ou 1,1%).
- Abaissement de 25 % de l'OMP de décembre 2012 et Mars 2013

Les Frais Professionnels :

Pour l'exercice 2012, notre syndicat avait notamment demandé le versement d'une soulte de 500 € à tous « pour carburants chers ». La Direction nous a informé que suite à notre courrier, elle allouait pour l'exercice 2012 un complément budgétaire de 450 € à ce titre.

Évidemment, ce n'est pas tout à fait ce que nous demandions, mais nous prenons acte de la décision prise par la Direction, en lui rappelant qu'il n'est pas acceptable que les commerciaux aient à puiser sur leurs propres deniers pour assurer l'exercice de leur profession. C'est pourquoi, notre syndicat persévère dans la voie de sa revendication, juste, d'indemniser les commerciaux sur la base des frais réels engagés.

Les autres décisions relatives aux frais professionnels.

- ✓ L'indemnité kilométrique est revalorisée de 3 %
- ✓ L'enveloppe de frais pour les commerciaux qui utilisent leur véhicule personnel est majorée de 2,6 %
- ✓ Le Budget frais professionnels des commerciaux qui disposent d'un véhicule de fonction est majoré de 1,9 %

Les commentaires Force Ouvrière

Il est vraiment regrettable que deux syndicats se soient encore fourvoyés dans la mécanique patronale, une mécanique qui enfante chaque année désolation et désespérance.

Comment comprendre, alors qu'il est acquis pour tous, que Phénix et ces mesures piteuses, se situent à des années-lumière des besoins effectifs et nécessaires des commerciaux, que ces deux syndicats donnent un nouveau coup de grâce aux conseillers !

Comment cautionner, lorsqu'on est défenseur des intérêts des salariés, les règles énoncées par la Direction, des règles où les impératifs économiques supplantent sans état d'âme les exigences sociales des salariés du Réseau.

Mais c'est infâme d'être à ce point sensible aux exigences économiques de l'Entreprise et de rester aussi hermétique au désarroi des commerciaux du RCS.

Mais qu'est-ce donc que ces syndicats qui donnent dans le vandalisme social !

Ils devraient avoir honte, ou alors retourner sur le terrain pour goûter au supplice moderne de tantale !

- 3 200 départs en 3 ans !,
- Un temps de travail sans cesse croissant,
- Des pressions démesurées,
- Une obligation permanente de baisser les frais d'entrée des contrats pour être « dans le marché »,
- Des conditions d'exercice de la profession qui se dégradent à vue d'oeil !,
- Des salaires de base insuffisants,
- Un système de commissionnement démotivant,
- Une structure de rémunération opaque et compliquée.

On ne peut pas rester ainsi, à voir par centaines, les commerciaux salariés se faire dessouder !

Ça suffit !

Il faut réagir !

Nos camarades de la CGT proposent de prendre le taureau par les cornes et bien allons-y ! Nous sommes d'accord, mais pas pour tricoter des bonnets , mais bien pour gagner et faire vivre le réseau salarié, qui plus que jamais est en danger ! C'est d'ailleurs ce que nous leur avons répondu (voir ci-dessous).

Dommage que ces derniers n'aient pas fait état de notre réponse lors de leur dernière communication syndicale. C'est sans doute un oubli !

Pour notre part, nous sommes tout à fait enclins à faire ce qu'il faut pour amener la Direction à de meilleures intentions.
Espérons que les syndicats non-signataires et les nombreux délégués UNSA qui ne comprennent pas la décision de leur centrale syndicale, seront animés de la même volonté que la nôtre pour faire valoir les intérêts des commerciaux !

Force Ouvrière se félicite, qu'enfin, nos appels réitérés à l'unité d'action, soient enfin entendus ! Cela fait des mois, des années que notre syndicat, première organisation syndicale chez les commerciaux, appelle de tous ses voeux, la construction d'une réponse syndicale à la hauteur des enjeux !

Il faut donc maintenant passer à l'acte !! Nous sommes prêts !!!!!!!!

Réponse de Force Ouvrière au message de la CGT !

« Bonjour à toutes et à tous,

Nous nous sommes largement exprimés à la fois sur la situation globale du réseau et sur la portée des mesures proposées lors de la NAO.

Pour nous, le constat est sans appel.

Personne ne peut nier que parapher cette nouvelle NAO constitue une invitation, voire un encouragement, pour la Direction à poursuivre dans une voie qui est pourtant sans issue pour les salariés du réseau commercial.

Par ailleurs, notre syndicat rappelle que les deux points, non négociables, qui ont constitué le préalable à la reprise de la Négociation, ne sont pas pour autant le reflet des revendications portées par les uns ou par les autres.

Il nous semble aussi important de rappeler que cette négo n'a, à aucun moment, traité des conditions de travail ni du temps de travail, thèmes plus que sensibles et pourtant obligatoirement traités au titre d'une NAO.

Il est évident, que Force Ouvrière se félicite, que ses appels réitérés, à l'unité d'actions, trouvent enfin l'écho qu'ils méritent.

C'est pourquoi, nous répondons favorablement à cette proposition de rencontre intersyndicale en défense des droits et des intérêts des commerciaux.

Syndicalement

James JACQUES

LES REVENDICATIONS FO LORS DE CETTE NÉGOCIATION :

- **Ouverture d'une négociation pour la mise en place de la subrogation et la suppression des franchises en cas d'arrêt maladie pour tous les commerciaux,**
- **Ouverture d'une négociation dédiée aux frais professionnels,**
- **Instauration d'un fixe non compensable de 1 800 € pour les EB et 2 000 € pour les EI,**
- **Paiement des commissions dès le premier € de production,**
- **Arrêt de la structure de rémunération Phénix.**

LES DÉLÉGUÉS FORCE OUVRIÈRE

Nom, Prénom	Département	Téléphone	Nom, Prénom	Département	Téléphone
FILOMENA Mickael	03	06 76 25 63 49	MULLER Franck	55	06 82 99 69 15
FERRARI Eric	06	06 11 74 97 76	BELHAOUAR Ferouz	59	06 79 18 30 35
FESSARD Didier	08	06 89 86 80 64	BOUVART Romain	59	06 09 74 95 03
TURCAT Jean Jacques	13	06 07 37 49 13	BRACAVAL Alexandre	59	06 33 56 56 27
BONTHOUX Pierre	13	06 12 34 25 31	FLAMENT Philippe	59	03 27 70 48 76
BERNARDIN Daniel	17	06 07 08 10 95	MARLIER Gilles	59	06 03 97 39 36
LUCCHINI Marc	20	06 11 89 25 17	MALFOY Hervé	62	06 09 60 31 15
BERTOSSI Marlyne	21	06 23 80 45 32	MARTIN Evelyne	62	06 51 04 94 22
HOXHA Dorina	21	06 86 64 32 79	PETIT Christian	62	06 89 52 22 31
RAMOA Carlos	21	06 72 71 31 40	DUCOS Muriel	65	05 62 96 25 90
VIGNAUD Daniel	21	06 11 57 33 82	HABAROU Marielle	65	06 10 32 32 45
ALLAIN Thierry	29	06 81 78 81 82	OSZUST Jordi	65	06 76 82 73 95
TCHEUNKAM Bertrand	29	07 87 00 06 36	PASQUIET Patrick	66	06 75 91 54 27
ROQUEBERT Colette	31	05 61 90 38 19	HERRMANN Roland	67	03 88 33 22 03
LIZZOLA Alain	32	06 21 19 95 82	RATSIAJETSINIMARO Dera	67	06 78 30 37 96
MEVEL Cécile	33	06 20 53 64 16	MARTIN Patrick	69	06 64 36 91 97
MORITZ Thierry	33	06 41 81 47 37	MASSARD Gilles	69	06 12 22 62 13
PERDUCAT Pascal	33	06 07 59 70 04	ARNAUD Alain	74	06 03 69 81 21
STAAL Hervé Noël	33	06 87 29 21 85	HERLEM Zakia	77	06 76 06 19 03
BELMONTE Jean Pierre	34	06 20 61 81 88	SCHWARTZ Laurent	77	06 85 68 62 52
LE TIEC Philippe	35	06 21 03 06 76	BISSAC Jean Pierre	80	03 22 94 35 94
BELLIOT Patrice	44	06 08 61 05 90	GENSSE Philippe	80	06 79 82 92 34
CHAUVIN Christine	44	06 10 96 50 95	GONTIER Daniel	80	03 22 24 20 36
RAHAMI Mehdi	45	06 86 87 31 53	BEYSSAC Frédéric	84	06 09 16 50 55
BRIAND Anaelle	49	06 70 80 84 49	BERGERAT Laurent	87	06 17 28 84 31
DITTIERE Patrice	49	06 07 73 70 96	MORNET Henri	93	01 48 97 08 39
MARANGON Delki	50	02 33 05 82 61	FITOUSSI Eric	94	06 60 83 89 70
PESCHE Alain	53	06 07 29 33 73	ALTINDAG Hasan	95	06 08 53 27 89
JACQUES James	55	06 73 95 86 96			