



Section **FO** des **Commerciaux** AXA France

Les Brèves du
SY.N.P.A -FO

SPÉCIAL NAO



SOMMAIRE

ÉDITO

- DÉCLARATION FO AU CCE
- LETTRE À L'INSPECTION DU TRAVAIL
- MESURES NAO
- BONNES VACANCES

NAO 2015



Il n'aura pas fallu attendre longtemps pour que la Direction se saisisse pleinement des résultats des élections pour aborder de manière totalement débridée et décomplexée la Négociation Annuelle Obligatoire sur les salaires des commerciaux.

Bien que tous les indicateurs soient au vert, le couvert nous a été remis sur l'incertitude économique du moment, pour tenter de justifier l'insignifiance des propositions qui marquent de manière plus prononcée cette année, un... recul sans précédent. La suppression/transformation en UP des primes nouveaux clients pour les commerciaux aguerris en est l'illustration la plus aboutie.

Dès les premiers échanges, l'intention patronale de faire financer les « mesures » par les commerciaux eux-mêmes était mesurable et palpable.

Réduite à nier leurs propres données (Bilans Sociaux, rapport de l'expert comptable), la Direction n'avait pour seul fil conducteur... que de ne pas répondre aux questions précises mais embarrassantes de FO. Même une question basique comme : L'augmentation présumée des salaires des commerciaux est-elle liée aux mesures NAO, ou à l'augmentation de la productivité en lien avec l'augmentation du temps de travail des commerciaux ... **est restée sans réponse !**

La question du temps de travail, bien que prévue à un des chapitres de la négociation est systématiquement évitée malgré notre insistance. Mais comme personne d'autre, étrangement d'ailleurs, ne soutient notre demande, la Direction, soulagée, ne juge pas utile de l'aborder.

Le reste n'a été que bavardages, la Direction de toute évidence **n'était pas venue pour négocier quoi que ce soit**. La présentation sans équivoque faite par la Direction lors du CCE en apporte la démonstration la plus probante : « *Il faut rendre le système de rémunération plus cohérent par rapport aux objectifs et à la stratégie du réseau* ». Autrement dit on sert avant tout les impératifs éco de l'entreprise.



DÉCLARATION FO au CCE

NAO DES COMMERCIAUX.

Le lundi 6 juillet s'est achevée ce qui a fait office de Négociation Annuelle Obligatoire sur les salaires des commerciaux.

Aucune des propositions et autres aménagements proposés par la Direction ne répond, selon nous, aux attentes essentielles des commerciaux.

À aucun moment, la délégation patronale, certes mandatée, mais surtout engoncée dans le plan d'économies assigné au Réseau AEP n'a pris réellement en compte les demandes principales qui lui ont été soumises, en «snobant» tout particulièrement, comme par réflexe, celles formulées par notre syndicat.

L'état d'esprit avec lequel la Direction s'est rendue à cette négociation démontre que celle-ci n'avait aucunement l'intention d'aboutir à un accord qui prendrait réellement en compte les intérêts centraux des commerciaux.

Cette approche se situe aux antipodes de ce que doit être une négociation permettant de satisfaire l'ensemble des parties.

Pire, la Direction a, une nouvelle fois, escamoté la question du temps de travail des commerciaux alors que ce thème est clairement prévu à l'article L 2242-8 du code du travail, ce qui constitue un délit d'entrave manifeste comme l'indique l'article 2243-2 du même code.

Sur ce sujet FO, vient de prendre ses responsabilités (voir lettre page suivante adressée à l'inspection du travail).

En ce qui concerne le contenu, et malgré les résultats très confortables enregistrés par AXA France et par le réseau AEP, la Direction n'entend absolument pas faire profiter les commerciaux de ces résultats conséquents.

En refusant une énième fois, comme nous le proposons, d'instaurer des minima AXA non compensables aux commerciaux, comme cela se fait pour le Personnel Administratif, la Direction a fait le choix de ne pas reconnaître à sa juste valeur, ni l'expérience, ni l'expertise ni les diplômes des commerciaux aujourd'hui nécessaires à l'exercice de notre profession qui est de plus en plus exigeante.

Il n'est donc pas surprenant, dans ces conditions, que les vagues de départs massifs se poursuivent.

Arc-boutée sur sa logique économique de réduction des coûts à tout va, la Direction d'AXA poursuit sans état d'âme sa politique d'austérité sur le réseau salarié.

FO condamne cette approche du tout pour l'entreprise et du quasiment rien pour les salariés.

Les mesures retenues par l'employeur illustrent comme jamais, cette approche.

Par ailleurs, notre organisation syndicale condamne la stratégie permanente de l'entreprise qui consiste à ne pas répondre aux questions pourtant précises que nous lui soumettons et notamment celles portant sur les résultats opérationnels du réseau.

Axa dispose de moyens suffisants pour proposer autre chose que des mesures accessoires.

Pour FO, LA SURDITÉ récurrente dont fait preuve l'entreprise ne peut avoir pour réponse qu'une mobilisation unitaire de l'ensemble des organisations syndicales pour que cesse cette politique salariale déconnectée des besoins des commerciaux. Pour notre syndicat il est primordial d'obtenir par cette voie et dans les meilleurs délais, de meilleurs salaires de bases et le commissionnement au 1er € pour tous.

LETTRÉ ADRESSÉE Á L'INSPECTION DU TRAVAIL



Syndicat National des Producteurs d'Assurances FO
Section FO AXA France
Philippe GENSSE
Les Terrasses de l'Arche
Les terrasses 2 second étage
92 727 Nanterre

Paris le 15 juillet 2015

A l'attention de Monsieur GOSSE
Inspection du Travail
13 rue de Lens
92022 Nanterre Cedex

Monsieur l'Inspecteur du travail,

L'article L 2242-8 du code travail précise que chaque année l'employeur engage une Négociation Annuelle Obligatoire portant notamment sur : les salaires effectifs, la durée effective et l'organisation du temps de travail, ou encore l'augmentation de la durée du travail à la demande des salariés.

Depuis maintenant plusieurs exercices, la Direction d'AXA refuse systématiquement de traiter, à l'occasion des NAO successives la question du temps de travail des commerciaux pourtant clairement codifié par un accord d'entreprise datant d'avril 2005, accord qui fixe en son article... le temps de travail hebdomadaire des commerciaux dont le temps est décompté en heures à 36h25.

Or les niveaux de seuil à atteindre, extrêmement élevés, pour être maintenu en fonction ou toucher des commissions contraignent de très nombreux commerciaux, depuis plusieurs années, à accroître significativement leur temps de travail.

Parallèlement, les objectifs d'amélioration de la productivité exigés par l'employeur avec notamment la mise en place d'une nouvelle organisation du travail couplée à des tâches administratives devenues chronophages accentuent indéniablement le temps de travail des commerciaux pour atteindre voire dépasser les 50 heures par semaine.

Notre syndicat a du adresser, 120 lettres recommandées avec accusé de réception aux Inspecteurs Manager de Circonscription pour leur rappeler, en Février 2014, les droits des commerciaux en la matière.

Naturellement, AXA, comme indiqué dans les différents bilans sociaux n'a jamais réglé la moindre heure supplémentaire.

C'est pourquoi, chaque année à l'occasion de la NAO, notre syndicat souhaite que la question du temps de travail soit, comme cela est indiqué à l'article L 2242-8 du code du travail, traitée.

La Direction et cette année encore s'y soustrait en esquivant soigneusement la question, ce qui constitue selon nous une entrave manifeste comme précisé à l'article L 2243-2 du code du travail.

Cette question du temps de travail est chez AXA une question tabou. Bien entendu, ce n'est pas sans raison que l'employeur met tout en oeuvre pour ne pas y répondre alors que parallèlement elle impose un suivi et un contrôle précis de l'activité de ses commerciaux pour mesurer leur productivité.

C'est la raison pour laquelle notre syndicat vous sollicite, pour que vous puissiez intervenir auprès de la Direction d'AXA afin que celle-ci nous communique ces informations qui nous font défaut et qui pourraient permettre aux commerciaux, conformément à l'évolution de la jurisprudence, d'être rémunérés des nombreuses heures supplémentaires qu'ils sont contraints de réaliser pour être maintenus en fonction, ou vivre décemment.

Nous sommes bien entendu à votre disposition pour vous communiquer toutes informations que vous jugerez utiles.

Nous vous communiquons d'ores et déjà en pièces jointes, l'intégralité des documents remis à l'occasion de la NAO 2015, dont des mesures seront applicables en... 2016, l'accord OATT d'avril 2005 ainsi que la lettre que nous avons adressée à l'ensemble des Inspecteurs manager en... 2014.

Nous vous prions, Monsieur GOSSE, d'agréer nos sentiments les plus cordiaux.

Pour la section FO,

Philippe GENSSE

L'essentiel des mesures NAO 2015

(Nous vous communiquons les éléments principaux, cependant vous pouvez accéder directement sur notre site : www.synpafo.org aux mesures détaillées figurant sur le protocole d'accord.)

Après les trois séances traditionnelles, le CCE a été sollicité sur cette Négociation Annuelle Obligatoire des commerciaux. Au delà de l'approche partisane de la Direction, il convient de porter à la connaissance des commerciaux, le drôle de deal soumis par cette dernière. Soit il y a un accord signé et à ce moment les aménagements proposés sur les primes à l'équipement, les primes nouveaux clients ou encore la pondération sont validés, à défaut seuls les montants des fixes, compléments et autres seuils seront revus (ces mesures qui ne leur coûtent rien). Quelle élégance !

Évolutions des fixes, OMP, abondements, compléments, gratifications, primes et seuils

- ☼ CCD, CC : 0,5 %
- ☼ RC, IC : 0,25%
- ☼ ATP, ADV, CMT, IFS, IMC : 0,15 %
- ☼ Pour les EP 92 le seuil T2 progresse encore de 0,7 % (seul FO a contesté cet énième décrochage)

Pondérations : Ce qui change

8,5 pour la santé des pros, puis 1,6 les années suivantes... avec des reprises suivantes en cas d'arrêt de paiement (Pour le réseau EP les reprises sont celles figurant au contrat de travail).

Durée en mois	1-7	8-13	14-19	20-25
% de reprise	100	90	70	50

Prime à l'équipement (Seuls les Phénix peuvent y prétendre)

Conditions complémentaires : être à l'OMP, avoir réalisé 12 clients nouveaux sur l'exercice (20 si A.M) disposer d'un portefeuille de - 500 clients ou 800 clients si AM ou avoir restitué 50 clients (voir accord Annexe 1). Un client est réputé être équipé s'il dispose d'au moins 1 produit en cours dans trois des 5 domaines suivants (Service bancaire, santé prévoyance, constitution d'épargne, dépendance et santé individuelle des professionnels)

Prime nouveaux clients (seuls les Phénix peuvent y prétendre)

Les **franchises disparaissent** et les primes... aussi pour les commerciaux aguerris !

- ☼ Les listes passent de 3 à 2 (liste A et B) pour tous les détails connectez-vous sur www.synpafo.org
- ☼ Seuls les CCD et CCC 1ère année de grade bénéficie d'une gratification (60 € et 3 000 UP contrats liste A et 180 € et 6 000 UP pour les contrats de la liste B (orientée pro ou primes élevées (santé et Perp référence))
- ☼ Pour les autres producteurs produisant seul pour la liste A 4 000 UP et 9 000 UP pour la liste B
- ☼ Pour les autres producteurs avec Agents Mandataires : pour la liste A 2 400 UP et 5 400 UP pour la liste B

Frais professionnels

- ☼ + 0,3 % de l'enveloppe de frais professionnels pour les salariés disposant d'un véhicule de fonction
- ☼ + 0,45 % pour les autres

Les représentants FO vous souhaitent d'excellentes vacances et vous donnent rendez-vous à la rentrée !

