



Section FO des commerciaux

AXA France

L'IN FO DU SYNDICAT NATIONAL DES COMMERCIAUX

SPÉCIAL NAO 2016 : Une Direction digitale... mais toujours aussi déconnectée de nos besoins !



SOMMAIRE

- **NAO : Édito**
- **NAO : Les mesures !**
- **Vos délégués**
- **Adhérez à FO**

Mesures NAO 2016

CCD : Évolution fixe et seuils + 0,6 %

CCC, RC, IC : Évolution fixe et seuils +0,3 %

CMTC ADV ATP : Evolution fixe et éléments de rému + 0,3 %

IFS, IMC : Éléments de rému + 0,3 %

Réseau S : Seuil et OMP revalorisés + 0,3 %

EP 92 : Fixe et OMP + 0,3 % et seuil T2 + 0,7 %

Frais Pro : valorisation sous conditions des enveloppes voire des réductions pouvant aller jusqu'à -450 €

NAO : Une copie revue mais toujours aussi lacunaire !

Le pire a probablement été évité avec la tentation de l'employeur de toucher à la prime de performance. Sur le fil, elle est maintenue dans les conditions actuelles, et mieux, complétée, à titre exceptionnel, par un complément de régularité (voir item dédié page 2). Pour autant, cette NAO marque la tendance lourde qu'a l'employeur de réduire les éléments structurants de la rémunération des commerciaux pour aller vers une approche tout business intégralement financée par les commerciaux eux-mêmes, comme :

- L'Amortissement du salaire de base, l'Augmentation des fixes financée par l'augmentation des seuils qui perdurent,
- Le Financement d'une mesure par la suppression d'une disposition antérieure.

Exemples : Amélioration du sur-commissionnement des A.M de moins de 36 mois par la suppression du dit SC pour les plus de 36 mois, financement de la prime de régularité par l'arrêt du commissionnement des réemplois des contrats en euros (hors TMGA).

Autrement dit, AXA ne concède quasiment rien. Elle optimise ! Les décisions arrêtées s'inscrivent sans ambiguïté dans cette démarche permanente d'amélioration de la productivité, et peu importe si les commerciaux subissent pressions, missions annexes pas ou peu rémunérées et contrôles accrus. Lorsqu'on interpelle la Direction sur les sujets relevant notamment de **l'organisation et du temps de travail des commerciaux**, elle devient muette. Pourtant, on ne peut pas dire que la Direction ne s'intéresse pas aux mesures tous azimut du réseau salarié. L'outil PCM expérimenté en région Nord Est a bien pour objet, d'optimiser l'allocation des ressources afin de quantifier chaque «investissement».

Mais à nos questions, le silence est presque religieux, rien ne transpire et rien ne doit transpirer. Il ne faudrait pas que l'on puisse découvrir que l'évolution des rémunérations soit la **résultante de deux facteurs**. Le premier portant sur la réduction des effectifs avec les licenciements (ou démissions forcées) des commerciaux dont le taux d'atteinte d'OMP est inférieur à 80 % et l'augmentation du temps de travail qui constitue le second levier de cette productivité croissante.

Il faudrait vraiment avoir la tête à l'envers ou être endoctriné jusqu'au bout des ongles pour penser que l'augmentation des rémunérations annoncée résulte des mesures NAO. L'évaluation de la rémunération à production égale serait, par exemple, un excellent moyen de visualiser la supercherie des Houdini en livrée. Et comme souvent, et cette fois encore, le grand gagnant de cette NAO, c'est... AXA !



Les principales mesures NAO

Salaires de bases, seuils, OMP, Gratifications, compléments trimestriels, abondements, allocations

Pour les CCD : le salaire de base, l'OMP, le seuil de gratification IARD et les compléments de rémunération sur Objectifs trimestriels sont majorés de **0,6 %**.

Pour les CCC : le salaire de base, l'OMP, le seuil de gratification IARD et les compléments de rémunération sur Objectifs trimestriels sont majorés de **0,3 %**,

Pour tous les RC et IC : le salaire de base, l'OMP, le seuil de gratification IARD et les seuils de l'abondement trimestriel classe P sont majorés de **0,3 %**,

Pour les CMTC : gratifications, allocation d'expertise et salaire de base sont majorés de **0,3 %**

Pour les ADV : l'allocation mensuelle d'intégration des jeunes confirmés, la gratification sur objectifs, le salaire de base ainsi que l'allocation d'évolution professionnelle sont revalorisés de **0,3 %**

Pour les ATP : le salaire de base, le complément d'intégration de base, la prime de bonne fin ainsi que l'abondement d'intégration sont revalorisés de **0,3 %**,

Pour les IMC et les IFS : le salaire de base, les gratifications et le complément individuel possible sont majorés de **0,3 %**,

Pour les ex S (98) : l'OMP et seuils de gratification vie et IARD sont majorés de **0,3 %**, aucune mention concernant l'avance,

Pour les EP 92 : le salaire de base et l'OMP sont est majorés de **0,3 %**, le T2 est quant à lui augmenté de **0,7 %**. (Étonnant !),

Pour les salariés de la réunion : le salaire de base, l'OMP et les seuils de commissionnements sont augmentés de **0,3 %**.

Les réemplois et euro croissance

Réaménagement du dispositif de réemploi : suite à l'arrivée du fonds Euro-croissance et pour «préserver»(nous verrons à l'usage, les limites de ces nobles attentions) les intérêts des clients et ce à compter du 1er novembre prochain, les contrats à taux garantis (hors TMGA) ne seront plus éligibles au réemploi et donc hors assiette de commissionnement. En revanche, le dispositif Fourgous sera étendu aux transferts des contrats multi-supports euros et unités de compte via euro croissance. Afin de clarifier les contours et conséquences de ces modifications, la circulaire n° 02-2016 du 7 janvier 2016 sera actualisée.

Pondération du support euro-croissance : Pour les commerciaux Phenix, S 98, EP 92, la pondération sur Excelium investie sur le support euro croissance sera de **0,95**. Pour les S 60, le taux de commission est de **1,80 %** et de **1,90 %** pour les ex BS 60 sur la partie investie sur le support euro croissance d'Excelium.

L'abondement et les boosters : Pour les commerciaux Phenix, le support Euro Croissance bénéficiera des pondérations de la part Euro de la grille d'abondement définie à l'occasion de la NAO 2011.

Le complément de régularité

Il est attribué dès lors que la production cœur de gamme du collaborateur sur les **12 mois glissants écoulés** atteint **130 % de son OMP** théorique annuelle, il bénéficie, pour le mois suivant, d'un complément de régularité égal à **2 % de son salaire de base** (CCD, CCC, RC et IC). Ce complément au mois le mois vient en supplément de la prime de performance.

Autres mesures

✳ **Sur-commissionnement des commerciaux avec A.M :** Pour les A.M de moins de 18 mois d'ancienneté **0,8 %**, pour les A.M dont l'ancienneté est comprise entre 18 et 36 mois **0,6 %** et plus rien au-delà Une prime à la fidélité sans doute !

✳ **Offre Drouot Estate :** Elle sera commercialisable par tous et notamment pour les moins de 6 ans dès lors qu'ils seront accompagnés de leur ADV, avec partage **ou pas** des commissions. À titre « gracieux », et dès le 1er Janvier 2017, la pondération (pour les Phenix, EP 92 et S98) des parts souscrites sera de 0,6 et même (incroyable) de 0,7 si cette souscription est accompagnée d'un crédit immobilier couvrant 80 % du financement. Pour les S 60 le taux de commission est de 1,14 % et de 1,33 si financement (idem ci dessus) et de 1,2 et 1,4 avec financement pour les BS 60.

✳ **Offre Lifinity europe** Elle remplace Borea invest. Les critères de pondération et commissionnement sont accessibles sur notre site dès le 12 juillet (voir les articles 9 à 9.5 de l'accord NAO 2016).

✳ **Enveloppe Frais :** Valorisation de l'enveloppe à hauteur de **0,6 %** pour les commerciaux sans AM dont la production est inférieure à 915 000 UP, rien pour les autres... et **baisse de 450 €** (application prorata temporis pour l'année 2016) de la dotation globale pour les commerciaux ayant opté pour l'offre téléphonie mobile de l'entreprise.

✳ **Aménagement abondement trimestriel des CCC** de 3 ème et 4 ème année avec un versement anticipé si le seuil est atteint lors des deux premiers mois (Attention aux éventuelles reprises en fin de trimestre).

VOS DÉLÉGUÉS



NOM, PRÉNOM	DÉPT	TÉLÉPHONE	NOM, PRÉNOM	DEPT	TÉLÉPHONE
FILOMENA Mickael	03	06 76 25 63 49	FERRARI Éric	06	06 11 74 97 76
CORDILHAC Myriam	30	06 31 37 83 41	BELMONTE Jean Pierre	34	06 48 64 00 30
MARTIN Patrick	69	06 64 36 91 97	MASSARD Gilles	69	06 12 22 62 13
FESSARD Didier	08	06 89 86 80 64	HOXHA Dorina	21	06 86 64 32 79
NIKOUÉ Patrick	21	06 13 04 35 47	RAMOA Carlos	21	06 72 71 31 40
VIGNAUD Daniel	21	06 11 57 33 82	JACQUES James	55	06 73 95 86 96
MULLER Franck	55	06 82 99 69 15	BRACAVAL Alexandre	59	06 33 56 56 27
FLAMENT Philippe	59	06 12 38 72 98	MALFOY Hervé	62	06 09 60 31 15
MARTIN Evelyne	62	06 51 04 94 22	HERRMANN Roland	67	06 32 77 79 16
RATSIAJETSINIMARO Déra	67	06 78 30 37 96	BISSAC Jean Pierre	80	06 15 38 72 85
GENSSE Philippe	80	06 79 82 92 34	GONTIER Daniel	80	06 77 19 66 98
GRASSO Sandrine	80	06 03 47 37 23	WOJAK Eric	59	06 27 36 49 15
BENAYOUN Lionel	17	06 72 48 00 86	CHARRIE Franck	32	06 07 62 41 95
MORITZ Thierry	33	06 41 81 47 37	PERDUCAT Pascal	33	06 07 59 70 04
STAAL Hervé	33	06 87 29 21 85	BERGERAT Laurent	87	06 17 28 84 31
HABAROU Marielle	65	06 10 32 32 45	OSZUST Jordi	65	06 76 82 73 95
PASQUIET Patrick	66	06 75 91 54 27	CHAUX Pierre	87	06 20 95 79 06
LEMESLE Guillaume	76	06 31 49 05 42	ALLAIN Thierry	29	06 81 78 81 82
LE TIEC Philippe	29	06 21 03 06 76	TCHEUNKAM Bertrand	29	07 87 00 06 36
BELIOT Patrice	44	06 08 61 05 90	CHAUVIN Christine	44	06 10 96 50 95
DITTIÈRE Patrice	49	06 07 73 70 96	MIMOUN Joseph	95	06 09 72 08 44
HOULETTE Guillaume	77	06 73 48 21 30	SCHWARTZ Laurent	77	06 85 68 62 52
MORNET Henri	93	07 81 70 89 08	ALTINDAG Hasan	93	06 08 53 27 89

BULLETIN D'ADHÉSION OU DE RENOUVELLEMENT

Cotisations 2016

Inspecteurs : 180 €

EI : 165 €

EB : 135 €

Nom..... Prénom..... Adresse.....

..... Email

Fait à.....le..... Signature.....

Adhésion à adresser à : Patrice DITTIÈRE 11, rue Adèle Considère – 49 320 BRISSAC QUINCÉ