



SYNPA FO SECTION des commerciaux AXA France

Sommaire

Retraite des Directeurs : un dispositif renforcé par l'Attribution d'Actions de Performance : avec pour seul critère le ratio de solvabilité.

Plateforme d'expertise et de soutien : une question de vrai volontariat ? Ne tombez pas dans le panneau, Opposez vous aux transferts !

Pressions aux chiffres et suivi longitudinal de l'activité. Il faut que ça s'arrête !

Rejoignez FO : Adhérez au syndical libre et réellement indépendant !

Retraite des directeurs : Un dispositif renforcé !

RETRAITE DES DIRECTEURS : UNE PRIME À LA CASSE ?

Les 552 Directeurs que compte AXA en France (dont 195 sur AXA France) peuvent avoir le sourire aux lèvres. Leur dispositif de retraite désormais renforcé par l'attribution d'actions de performance est passé comme une lettre à la poste. Peu importe si de nombreuses questions sont restées sans réponse. Pas de rappel sur le régime de retraite des Directeurs (Article 39), rien sur le contrat capital retraite 2 destiné à sécuriser par bascule les actions de performance. Rien sur le taux cible de pension espéré. Nous savons seulement qu'un seul critère (la marge de solvabilité) pour l'attribution d'un % fixe non défini précisément de la rémunération sera retenu pour l'attribution des dites actions de performance, elles mêmes fixées par... le Conseil d'Administration. Même la notion d'enveloppe suffisante n'a pas été développée. Dès qu'il s'agit de préciser des montants, la délégation patronale est frappée d'amnésie pendant que de nombreux élus probablement sous hypnose sont ailleurs !.

Pour justifier de ce changement de structure, une directive européenne a été agitée. Elle serait adossée sur l'obligation de portabilité des droits des bénéficiaires. Cerise sur le gâteau, parce qu'un bonheur n'arrive jamais seul, la fiscalité de ce dispositif viendra optimiser le régime, les conditions d'acquisition seront réduites, et le ballet des directeurs pourra se poursuivre sous d'autres cieus avec la certitude, même à la concurrence, de partir avec leur soule confortable.

C'est un vrai chèque en blanc que le CCE a accordé aux Directeurs ! Un chèque en Blanc d'autant plus pernicieux, qu'un des éléments permettant d'améliorer la marge de solvabilité repose sur la valorisation de l'entreprise elle même hyper dépendante des annonces liées à la réduction des coûts. Autrement dit, la prime à la réduction des frais généraux, aux effectifs, sera un des moteurs principaux de l'attribution de ces actions de performance !

Austérité pour la majorité et surabondance pour les dirigeants, tel est le leitmotiv de plus en plus vivace dans l'entreprise. De toute évidence, l'élite n'est pas concernée par le plan d'économies qui nous frappe au quotidien ! Mais tant qu'on laissera faire le manège enchanté pour les uns et désenchanté pour les autres, rien ne changera. Il est pourtant urgent de mettre un terme à cette spirale infernale sachant que les vents portant l'orage qui nous menace, arrivent !

Plateforme d'expertise et de soutien au réseau : Du soutien ?

Au centre du projet se trouve l'hypnotique intérêt du client. Un intérêt du client focalisé sur le taux d'U.C. et la gestion pilotée. Ne pensez à aucun instant qu'il soit question d'augmenter les taux de marge et les commissions d'AXA. Seuls les vils esprits pourraient imaginer cela. Enfin, le bon conseil pour le client, qu'il vente, qu'il neige ou que le soleil soit brûlant, ne peut que reposer sur un taux d'U.C. augmenté et jamais l'inverse. C'est ainsi que le bon conseil doit être... orienté... pour l'assureur et le gestionnaire d'actifs.

Ces précieux conseils seront désormais dispensés par une plateforme (**faute de compétences internes selon la Direction**) dont la gestion sera confiée à un acteur du Marché appelé ACTICALL, entité basée en région parisienne et composée d'une équipe de 7 collaborateurs. Sur la question du coût de ce bidule, pas de réponse.

Drôle d'idée que de confier une activité qui constitue le cœur de métier et le quotidien du commercial.

Ce choix est d'autant plus déroutant que le commercial qui gère son portefeuille connaît mieux que personne les besoins et la situation de ses clients.

À priori, la Direction pense que non et que tout ceci serait complémentaire. Il ne faut pourtant pas sortir de Saint-Cyr pour imaginer les effets retors de cette double collaboration aussi inutile que contre productive.

Sourde comme jamais, la Direction entend confier à cette structure de «soutien», sur la base du «volontariat» des commerciaux, 60 % des 70 000 clients concernés par cette opération test de 6 mois qui concernera : les contrats Excelium, Odyssiel, Expantiel dont les PM sont comprises entre 15 et 300 K€ et dont le taux d'U.C. est inférieur à 35 % pour des clients âgés de moins de 70 ans). Nous notons que pour du volontariat pur, espérer que 60 % des contrats soient confiés par les commerciaux constitue un objectif anormalement élevé.

Mais, comme il s'agit d'un vrai volontariat (par opposition aux autres volontariats sans doute), **nous vous invitons à refuser de confier vos clients**, cela vous évitera bien des problèmes et des contrariétés. Nous tenons à votre disposition le dossier de présentation sur notre site synpafo.org, **dossier qui stipule noir sur blanc le caractère non obligatoire de ces mouvements. En cas de pressions, appelez-nous !**

À titre complémentaire, l'entreprise retenue appartient à un fonds d'investissement (**qui fait aussi du data**) de la famille MULLIEZ sise en Belgique pour son climat tempéré. À noter également qu'AXA France a déjà travaillé avec Acticall et que cette collaboration n'a pas laissé que de bons souvenirs aux clients !!

Course aux chiffres : Une obsession dangereuse !

Lors de la présentation par la Direction des objectifs 2016, nous n'avons pas manqué de qualifier ces derniers d'aberrants et de surréalistes. Pour toute réponse, la délégation patronale a indiqué qu'elle avait confiance. Sans surprise, à cette heure, parce que les arbres ne montent pas jusqu'au ciel, les résultats ne sont pas ceux espérés malgré le boulot incroyable réalisé par les femmes et les hommes du réseau et la pression titanesque exercée pour en obtenir toujours plus. Naturellement, les préposés aux compteurs ne s'attardent guère aux conséquences de ces pressions auxquelles se rajoutent les dysfonctionnements en tous genres. Qu'importe, si le marché et les commerciaux saturent, il faut plus. Il faut du chiffre, des U.C. et de la DEC pour tous alors qu'elle est pour rappel **facultative**. Au 30 juin, en solde net, les effectifs ont été amputés de 100 commerciaux, et cela touche certes principalement des commerciaux de la filière production mais pas seulement. Le lancement d'AXA Maturity 2022 n'est pas là pour diminuer la pression. La notion de conseil au client est là encore complètement subsidiaire, tant ce fonds nous semble hors sol et vraiment pas de circonstances au regard du contexte Américain, mais il leur faut du fonds Maturity. Les conséquences on verra plus tard ! Les relances quotidiennes multiples sont déjà pesantes et pénibles à souhait.

À cela s'ajoute le déploiement du PCM où l'on demande déjà, contre toute attente, à certains animateurs **de raisonner PCM** et aux IMC d'apprécier la contribution de chaque commercial (bien qu'illicite) aux résultats et au cash-flow de la DV. Autant d'éléments qui ne sont pas de nature à faire évoluer les commerciaux dans la sérénité. Ces méthodes pressantes agressent comme jamais l'intégrité toute entière des commerciaux. Les CHSCT doivent se saisir de ces situations. Le risque est omniprésent et le danger trop grand pour laisser faire. Tous les syndicats doivent prendre leurs responsabilités. On ne peut se contenter de dénoncer, il faut maintenant agir et mettre nos montres à la même heure. Parce que le respect du mandat, c'est ça !

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