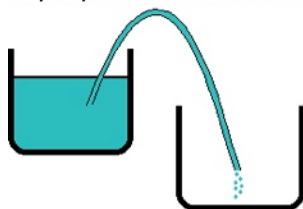




SYNPA FO SECTION des commerciaux AXA France

NAO : Le prolongement d'IDD ?

Le principe des vases communicants



SOMMAIRE

☼ *NAO : Le prolongement d'IDD ?*

☼ *Toute la Prévoyance, rien que la prévoyance, je le jure !*

☼ *14 : le chiffre obsessionnel !*

☼ **Vos délégués**

☼ **Adhérez à FO**



On allait voir ce qu'on allait voir, pour faire avaler l'accord de performance IDD, la Direction avait promis pour la N.A.O. estivale, le sel et l'eau. Avec un peu d'imagination, l'Eden des commerciaux était proche.

Comme d'habitude, les promesses d'hier, se sont évaporées sous les lampes à incandescence de la compétitivité du réseau.

Bien sûr, celles et ceux qui affirment avoir été dupés, crient au scandale. C'est désormais une question d'habitude pour échapper à leurs propres turpitudes.

La Direction en sourit, heureuse de son coup de billard à deux bandes qui au final, s'inscrit dans une double logique que personne ne peut ignorer puisque c'est en partie inscrit, en toutes lettres, dans le préambule.

Tout d'abord, le fil conducteur de la négociation porte sur la nécessité d'adapter le système de rémunération à la stratégie du réseau. Orientation marges toute; Santé, Prévoyance et Clients Strats. L'intérêt des commerciaux attendra.

Ensuite, aligner la politique du réseau sur celle du Groupe, **avec un avenir en filigrane de l'épargne**, qui ne serait, à en croire les fans de Thomas de Matignon, pas de nature à créer de la proximité avec les clients. Cet argument là, il fallait l'inventer. Toujours est-il que nous ne devons pas prendre à la légère la volonté de l'entreprise que d'avoir voulu réduire de 4 à 2 la pondération de Millenium. Un point d'étape, peut-être, même si cela nous paraît inconcevable !

Pour le reste, la Direction **a tenté** de procéder par un principe de vases communicants, en réduisant notamment une pondération pour en financer une autre. Augmenter une pondération, mais en réduire le récurrent.

La seule mesure positive de cet accord repose sur l'augmentation des salaires de base de 2 % sans évolution des seuils et OMP. C'est une première qui démontre, en tout cas, que c'est possible.

Pour notre part, nous avons mis l'accent, notamment lors de la suspension de séance que nous avons initiée, sur la nécessité de positionner le salaire de base des commerciaux à un niveau supérieur à celui de chaque minima de branche en les augmentant à minima **de 3 %** afin que chacun puisse bénéficier, de manière certaine, de l'allocation d'ancienneté.

À titre d'exemple, les minima entreprise AXA de nos collègues administratifs sont supérieurs à ceux de la Branche. **Pas pour les commerciaux** et c'est ce que nous avons demandé. Il manque, pour y parvenir, une poignée d'€ (90 € à l'année). À cette heure, la Direction n'a pas franchi le pas. Idem pour les enveloppes frais, où, là ça se passe de commentaires... avec 0,4 % pour certains et 1,10 % pour d'autres. FO avait, pour sa part, proposé une valorisation de 3 %.

La suspension de séance obtenue par FO a sans doute contribué, par un alignement des positions, à ce que **les mesures 2020** soient évacuées du champ de l'accord, au même titre que la plupart des mesures « élastiques » sur les pondérations.

Nous pensons qu'avec un peu plus de conviction il aurait été possible d'obtenir satisfaction, l'entreprise ne pouvant se permettre le luxe, sur deux exercices consécutifs, de conclure par des mesures unilatérales de l'employeur. Une fois encore, le compte n'y est pas, ce qui explique sans doute pourquoi sur 12 mois glissants, le réseau a encore perdu plus de 100 commerciaux !

L'essentiel des mesures NAO

Afin que vous puissiez disposer de l'intégralité des informations, nous vous laissons, en libre accès sur notre site Synpafo.org, l'accord dans sa version complète.

Les mesures principales

Salaires de base

Effet 1er Juillet 2018

Salaires de base des producteurs + 2% sans augmentation des seuils et des OMP.

Les primes trimestrielles correspondant au Complément de Rémunération sur Objectifs Trimestriels des CCD (M4) en 1ère et 2ème année, des CCC en 3ème et 4ème année et des RC en 3ème et 4ème année sont revalorisées de 2 %.

Pour les CMTC, IFS, ADV, ATP, IMC : + 1,1 %. Les concernant, d'autres éléments de leurs rémunérations font également l'objet d'une valorisation de 1,1 %. Vous les retrouverez en pages 3 et 4 de l'accord disponible sur notre site synpafo.org.

Épargne

- ❖ Annoncé à 2 puis à 3, et puis 3,5, **Millenium restera pondéré à 4.**
- ❖ Pondération fonds € (expantiel, Odyssiel et Excellum) **0,90 au lieu de 0,95 et 1 désormais pour Euro croissance.**

Prévoyance

Effet 1er Janvier 2019

La pondération des affaires prévoyance (Protection Familiale et Protection Familiale Intégrale, Avizen et Avizen Pro, Essenciel et Entourage, et à l'exception des affaires nouvelles MasterLife Crédit) **en acquisition sera de 11 avec 1,5 % de récurrent pour 2019.**

LIFINITY

Effet 1 mars 2019

Les dispositions relatives à la rémunération du produit **Lifinity** Europe, telles que prévues par l'article 8 de l'accord du 19 juillet 2016 relatif à la négociation salariale 2016 du personnel commercial AXA France, sont modifiées.

Sous condition d'un versement avec un minimum de 50 % d'U.C. et des frais de gestion de 1 %, les coefficients de pondération de l'assiette des commissions de production suivants sont appliqués : 0,2 pour le fonds € et 1,4 pour le fonds UC (une mesure incitative qui très certainement laisser de marbre l'ACPR...)

La gratification de 33 % versée lors de la perception de droits d'entrée, telle que prévue par l'article 8 de l'accord du 19 juillet 2016 relatif à la négociation salariale 2016 du personnel commercial AXA France, est supprimée.

Frais Professionnels

- ◆ Salariés avec véhicule de fonction + 1,1 % de l'enveloppe
- ◆ Salariés sans véhicules de fonction + 0,4 % de l'enveloppe

Mesures insuffisantes, discriminatoires et totalement incompréhensibles !

14 : Symbole d'harmonie ou d'équilibre ?!

Quatorze, un nombre qui résonne dans toutes les têtes lorsque la fin de semaine approche. Rien à voir, vous l'avez compris, avec le symbole d'harmonie ou d'équilibre que représente le nombre 14.

Rien à voir non plus, avec le numéro chance de la semaine ou du mois ou de l'année, mais le nombre imposé qu'il convient d'avoir de RDV chaque semaine. Si le chiffre n'est pas atteint c'est l'alerte rouge qu'on déclenche, avec phoning, training pour atteindre le fameux et impérieux seuil des 14 rdv hebdomadaire.

La pression devient telle, qu'elle commence à rendre bien des commerciaux malades, avec les conséquences directes et indirectes sur la véracité du nombre de RDV, le moral, et l'angoisse des contrôles quels qu'ils soient ! **FO** condamne cette pression inacceptable, maladie qui fera l'objet, de notre part, d'une action concrète pour que cette pression de DINGUE (c'est d'actualité), cesse !

Toute la Prévoyance, rien que la Prévoyance, je le jure !

Décidément, AXA n'est pas une entreprise comme les autres. Férée de principes et droite comme un I, AXA arbore ses vertus sur les plus jolies places de l'hexagone. Respect du client, Bienveillance, Qualité de Vie au Travail, etc, la panoplie complète de l'entreprise modèle.



Nous entrerions en vilénie si nous n'ajoutions pas l'intégrité, valeur cardinale parmi toutes.

Dans la pratique, c'est plus, enfin non, c'est nettement moins clair.

Sans doute étourdie par la course folle à l'extraction de la marge maximale sur les solutions qui en dégagent le plus, la Direction, sacralise, en ce début d'été, son nouveau totem. La Prévoyance.

Rien à voir avec le paganisme, mais une belle pagaille tout de même.

Si la Prévoyance demeure le cœur de notre activité, elle ne peut-être déclinée, proposée, et adaptée à l'envie du moment.

Mais, peut-être devrions-nous être plus précis, à dire vrai, **elle est clairement imposée à la vente**, quitte à recourir à des montages ou des démontages que nous qualifierons d'acrobatiques ou exprimées en langage du temps présent, clairement... border-lines.

Tout y passe, morceaux choisis :

- ❖ « Un commercial qui ne fait pas de Prévoyance, a-t-il encore sa place dans le réseau AEP ? »
- ❖ « Bien, tu ne fais pas de Prévoyance, nous allons confier tes clients à un de tes collègues.»
- ❖ « Votre client a des envies d'épargne, la réponse est forcément dans la Prévoyance.»
- ❖ « Votre client ne peut financer un Essentiel ? Pas de problème, on procède à un petit rachat partiel pour le mettre en place.»

In fine, comme souvent, celui qui aura des comptes à rendre, ce sera le commercial.

Parce que celui qui prend des risques, toujours, c'est le commercial.

Celui que l'on contrôle, c'est encore le commercial !

Le réseau doit vendre de la Prévoyance, non pas parce qu'il s'agit de son coeur de métier, mais parce qu'il faut dégager de la marge, du cash, pour les rentiers et les usufruitiers toujours plus gourmands. Les dernières propositions N.A.O. qui favorisent la Prévoyance au détriment de l'épargne sont à ce titre éclairantes.

Et les préopinants zélés, fort nombreux, sauront vous conter la fable des bienfaits de la Prévoyance, jusqu'au prochain changement de Lune où ils ne jureront cette fois que par l'épargne, ou l'assurance tondeuses à gazon si sécheresses il y a !

L'intérêt du client, bien qu'érigé en principe directeur sur les slides de Dame conformité, s'évanouit comme par enchantement dès que le symbole € apparaît. Axa remettant au goût du jour, pour l'occasion, Anaxagore et Lavoisier et faisant sienne la maxime : « Rien ne se perd,..., tout se transforme.»

Une mue risquée, **non conforme** et **anxiogène** !

FO condamne fermement cette politique d'incitation extrêmement dangereuse à bien des égards.

FO informe d'ores et déjà la Direction, **et chez nous l'acte suit le propos**, qu'elle ne tolérera pas la moindre mise en cause de commerciaux, qui n'auraient eu qu'un seul tort, avoir respecté les injonctions de lignes hiérarchiques, alignées en mode... toute la Prévoyance, rien que la Prévoyance, je le jure !



VOS DÉLÉGUÉS du Sy.n.p.a



NOM, PRÉNOM	DÉPT	TÉLÉPHONE	NOM, PRÉNOM	DEPT	TÉLÉPHONE
FERRARI Éric	06	06 11 74 97 76	LEPRON Jérôme	34	06 77 97 78 43
MARQUES Aurélie	69	06 69 76 05 80	BOUGLOUAN Loïc	08	06 75 44 74 17
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
DJELLOUDI Anissa	59	06 34 10 35 49	FLAMENT Philippe	59	06 12 38 72 98
WOJAK Eric	59	06 27 36 49 15	MALFOY Hervé	62	06 09 60 31 15
HERRMANN Roland	67	06 32 77 79 16	RATIAJETSINIMARO Dera	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
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
SANZBERRO Ket	33	06 75 28 20 29	STAAL Hervé	33	06 87 29 21 85
HABAROU Marielle	65	06 10 32 32 45	PASQUIET Patrick	66	06 75 91 54 27
BERGERAT Laurent	87	06 17 28 84 31	ALLAIN Thierry	29	06 81 78 81 82
TCHEUNKAM Bertrand	29	07 87 00 06 36	LE TIEC Philippe	35	06 21 03 06 76
BELIOT Patrice	44	06 08 61 05 90	CHAUVIN Christine	44	06 10 96 50 95
DITTIÈRE Patrice	49	06 07 73 70 96	LE SAOULT Patrice	50	06 87 93 34 85
LEMESLE Guillaume	76	06 31 49 05 42	SCHWARTZ Laurent	60	06 85 68 62 52
ALTINDAG Hasan	75	06 08 53 27 89	HOULETTE Guillaume	77	06 73 48 21 30
MORNET Henri	93	07 81 70 89 08	MIMOUN Joseph	95	06 09 72 08 44

BULLETIN D'ADHÉSION OU DE RENOUVELLEMENT À FO

Cotisations* 2018

Inspecteurs : 180 €

EI : 165 €

EB : 135 €

Nom..... Prénom..... Adresse.....

..... Email

Fait à.....le..... Signature.....

Adhésion à adresser à : James JACQUES 18 Rue Basse 55400 EIX

***Les sommes versées font l'objet, soit d'une réduction de 66 % ou d'un crédit d'impôt en cas de non imposition.**