

**Accord relatif à la filière Animation
du réseau AXA Epargne et Protection**

NG J-F G S LP_{DB}
AP P.S
FCYM

Les sociétés AXA France IARD et AXA France Vie, ci-dessous dénommées l'entreprise AXA France, représentée par Madame Diane DEPERROIS en sa qualité de Directeur des Ressources Humaines

d'une part,

et les organisations syndicales représentatives signataires

d'autre part,

J.P. J.F. G.S. D.F.
M.G. U. F.C. 17 S.S. ✓
L.P. D.F.
P.S.

Préambule

Lors de la création du réseau commercial salarié unique par l'accord du 9 novembre 2001, la filière animation a été mise en place avec le métier d'Attaché Principal (ATP) pour accompagner les ambitions en matière de recrutement et d'intégration des collaborateurs débutants, grâce à une animation adaptée.

Concomitamment, il est apparu nécessaire de renforcer l'animation des ventes et d'harmoniser les systèmes de rémunération pour les adapter à l'animation d'équipes mixtes.

L'accord du 30 décembre 2002 a ainsi mis en place la structure de rémunération des animateurs des ventes (ADV), dont le rôle a été de contribuer au renforcement de la productivité des collaborateurs qui leur étaient confiés et de veiller à la mise en œuvre de la démarche commerciale conformément à la politique de distribution de l'entreprise.

Le métier d'ADV a évolué en 2012 pour le recentrer sur :

- la rétention et la professionnalisation des jeunes confirmés ;
- la mise en œuvre de l'ensemble de la ligne professionnelle du réseau ;
- l'accompagnement des commerciaux vers l'expertise dans le domaine de la protection sociale et patrimoniale.

Depuis plusieurs années les performances commerciales des producteurs se sont améliorées, notamment grâce à la rétention des jeunes confirmés, alors que dans le même temps le modèle de recrutement du réseau tend à se transformer vers une part plus significative de profils confirmés et expérimentés.

La stratégie du réseau vise aujourd'hui à développer l'épargne et la prévoyance, se centrer sur les clients stratégiques, renforcer la ligne de vie professionnelle autour de l'expertise, construire un réseau omnicanal, faire monter les commerciaux en compétence pour proposer une gamme de produits plus étendue, avec de nouveaux produits, tout cela dans un environnement réglementaire de plus en plus strict, et augmenter la productivité et l'efficacité des collaborateurs.

Les parties signataires du présent accord entendent faire évoluer la filière animation pour répondre aux objectifs suivants :

- adapter la structure d'animation aux ambitions stratégiques du réseau, par l'intégration et la mise en réussite des nouveaux entrants débutants ou expérimentés et leur accompagnement vers l'expertise ;
- fluidifier le parcours professionnel des collaborateurs pour les accompagner vers la maîtrise de l'expertise sociale et patrimoniale en faisant en sorte que l'étape à deux ans ne soit plus perçue comme un changement de métier et que le rattachement direct à l'inspecteur à six ans ne soit plus systématique ;
- fidéliser les commerciaux ;
- recentrer les missions de l'animateur sur l'accompagnement de la transformation du réseau dès le démarrage de l'activité (mix produit, clients stratégiques) ;
- développer les performances commerciales des collaborateurs sur l'ensemble des lignes de business et notamment auprès des clients stratégiques ;
- enrichir les équipes des animateurs grâce à la diversité des profils des collaborateurs ;

Le présent accord vise ainsi, en adaptant les protocoles existants, à simplifier la filière animation par la fusion des métiers d'ATP et d'ADV et la création d'un métier unique d'Animateur Commercial, en définissant ses missions, et adaptant son système de rémunération.

Il est ainsi convenu de ce qui suit, au terme d'une négociation, qui s'est tenue les 11 octobre, 30 octobre, 5 décembre 2017 et 2 février et 14 février 2018.

Accord du 23 mars 2018 relatif à la filière Animation du réseau AXA Epargne et Protection

Sommaire

Chapitre 1.	Portée de l'accord.....	5
Chapitre 2.	Missions de l'Animateur Commercial.....	5
	Article 1 – Intégration et accompagnement des conseillers	5
	Article 2 – Animation de la réussite commerciale des conseillers	5
	Article 3 – Animation collective de l'équipe.....	6
	Article 4 – Sourcing	6
Chapitre 3.	Obligations de l'Animateur Commercial.....	7
	Article 5 – Obligation d'animation.....	7
	Article 6 – Obligation de production de l'équipe	7
Chapitre 4	Structure de rémunération de l'Animateur Commercial.....	7
	Article 7 – Structure de rémunération de l'Animateur Commercial	7
	Article 8 – Salaire fixe	8
	Article 9 – Allocation mensuelle d'intégration	8
	Article 10 – Primes de réussite d'intégration	8
	Article 10-1 – Prime de réussite d'intégration au titre des chargés de clientèle débutants	9
	Article 10-2 – Prime de réussite d'intégration au titre des responsables de clientèle expérimentés.....	9
	Article 11 – Allocation d'évolution professionnelle.....	9
	Article 12 – Gratification sur objectifs	10
	Article 13– Commissions de production.....	10
	Article 13-1– Assiette des commissions de production.....	11
	Article 13-2 – Taux de commissions de production.....	11
	Article 14 – Autres éléments de rémunération – Indemnités diverses	11
Chapitre 5.	Statut de l'Animateur Commercial	11
	Article 15 – Convention collective applicable.....	11
	Article 16 – Possibilité d'accès au statut « cadre ».....	11
	Article 16-1 – Critères d'accès	11
	Article 16-2 – Mission transverse en lien avec les enjeux et ambitions du réseau	12
	Article 16-3 – Conditions d'accès	12
	Article 16-4 – Convention collective applicable	12
	Article 16-5 – Eléments de rémunération	12
Chapitre 6.	Dispositif d'accompagnement et entrée dans le nouveau dispositif	13
	Article 17 – Entretiens collaborateurs.....	13
	Article 18 – Accompagnement des nouveaux Animateurs Commerciaux	13
	Article 18-1 – Plan de formation	13
	Article 18-2 – Garanties transitoires de rémunération	13
Chapitre 7.	Dispositions Générales	14
	Article 19 – Entrée en vigueur et application de l'accord	14
	Article 20 – Durée / date d'effet / révision.....	14
	Article 21 – Suivi	14
	Article 22 – Dépôt.....	14

NG A.P DG GS JK W SS DG LP P.S
 FC97

Chapitre 1. Portée de l'accord

Le présent accord a une double vocation :

- Il se substitue au titre II de l'accord du 20 avril 2012 relatif à l'amélioration de la rétention des jeunes producteurs confirmés et l'évolution des ADV qui lui-même portait avenant à l'accord du 30 décembre 2002 relatif à la structure de rémunération des Animateurs des Ventes (ADV) ;
- Il se substitue aux dispositions du Chapitre II de l'accord du 9 novembre 2001 relatif à la structure de rémunération des nouveaux entrants, concernant la filière Animation (ATP) ainsi qu'aux dispositions du Chapitre V de l'avenant du 30 décembre 2002 à l'accord du 9 novembre 2001 précité.

En conséquence, les dispositions du présent accord s'appliquent aux collaborateurs ATP et ADV en fonction à la date de signature du présent accord qui seront nommés aux fonctions d'Animateur dans les conditions définies ci-après, ainsi qu'aux collaborateurs nouvellement nommés à compter de la date d'effet du présent accord, telle que précisée à l'article 20.

Chapitre 2. Missions de l'Animateur Commercial

Les missions de l'Animateur Commercial s'exercent sur l'ensemble des collaborateurs confiés, dont il est expressément rappelé que la responsabilité hiérarchique incombe à l'Inspecteur Manager Commercial (IMC).

Article 1 – Intégration et accompagnement des conseillers

Il appartient à l'Animateur Commercial d'intégrer les collaborateurs qui lui sont confiés et d'accompagner leur montée en compétences techniques et commerciales.

A ce titre, il doit notamment :

- Assurer leur suivi pendant la formation initiale (dénommée C@pVentes) et lors des différents parcours de formation qu'ils seront amenés à suivre au cours de leur parcours professionnel ;
- Veiller à leur maîtrise des outils, de la démarche commerciale d'AXA, des sujets règlementaires et de l'environnement « Prévoyance et Epargne » ;
- Assurer des entraînements réguliers, individuels ou en groupe ;
- Contribuer ponctuellement, aux côtés des chargés de formation, à co-animer des modules de formation, particulièrement sur les aspects métier ;
- Maintenir son propre niveau de compétences par de la formation et de l'auto-formation.

Article 2 – Animation de la réussite commerciale des conseillers

L'Animateur Commercial doit mettre en œuvre les méthodes d'animation permettant aux collaborateurs qui lui sont confiés, et dans le cadre de la stratégie du réseau, d'atteindre leur obligation minimale de production (OMP) et de développer leurs compétences pour leur permettre de monter progressivement en autonomie, notamment sur le segment des clients stratégiques.

Handwritten signatures and initials: NG, A.P. DG., GS, JF, DF, LP, PS, FCYH.

Dans ce cadre, il appartient à l'Animateur Commercial d' :

- Accompagner les conseillers dans leurs actions de prospection, ainsi qu'en clientèle, tant en démonstration qu'en observation, pour développer une production de qualité et en conformité avec la réglementation en vigueur ;
- Analyser, en soutien de l'IMC, leur activité et leurs résultats, notamment pour les aider à générer de l'activité commerciale.

L'Animateur Commercial devra également partager régulièrement avec son Inspecteur Manager Commercial (IMC) sur les résultats des membres de l'équipe et lui rendre compte de son activité et des actions mises en œuvre.

Il est par ailleurs précisé que les Inspecteurs Fonctions Support (IFS) du périmètre de l'Animateur Commercial n'ont vocation à intervenir auprès des collaborateurs qui lui sont rattachés que sur sollicitation de l'Animateur Commercial.

Article 3 – Animation collective de l'équipe

De façon à assurer la cohésion de son équipe et à créer une dynamique collective, pour favoriser l'échange et le partage des pratiques ainsi que le renforcement de l'esprit d'équipe, l'Animateur Commercial devra notamment :

- Organiser régulièrement des réunions avec son équipe, pour expliquer et faire partager les objectifs et enjeux de l'entreprise ;
- Créer de la coopération entre les différents collaborateurs et profils de son équipe ;
- Veiller à l'intégration des nouveaux arrivants dans l'équipe et l'inspection ;
- Reconnaître et mettre en valeur les résultats et compétences des membres de l'équipe ;
- Mobiliser et motiver chacun des conseillers pour participer à la performance globale de l'équipe.

Article 4 – Sourcing

Le recrutement constitue un enjeu majeur pour le réseau auquel l'Animateur Commercial, dans le cadre de ses fonctions, et sous la responsabilité de son IMC, devra contribuer à travers différentes actions de sourcing :

- Proposer de sa propre initiative à son IMC des candidatures correspondant à la stratégie et aux profils de recrutement du réseau ;
- Partager avec son équipe des attentes en termes de profils à recruter et une sensibilisation à l'importance des actions de cooptation ;
- Accompagner des candidats en journée de découverte, ou identifier dans son équipe un conseiller en capacité de le faire, et partager avec son IMC sur les profils en cours de recrutement destinés à rejoindre son équipe.

Handwritten signatures and initials in blue ink, including "AG", "A.P.", "DG", "G.S.", "J.F.", "D.G.", "L.P.", "P.S.", and "F.C.M.", scattered across the bottom right of the page.

Chapitre 3. Obligations de l'Animateur Commercial

Article 5 – Obligation d'animation

Sous le contrôle de l'IMC, et notamment par l'exercice des missions décrites aux articles 1 et 2 du présent accord, l'Animateur Commercial doit d'une part veiller au développement professionnel des collaborateurs qui lui sont rattachés et à les accompagner vers l'autonomie et la maîtrise de l'expertise sociale et patrimoniale et d'autre part les accompagner dans le développement de leurs performances commerciales, notamment auprès des clients stratégiques.

Article 6 – Obligation de production de l'équipe

Avec le concours et sous la supervision de son IMC, l'Animateur Commercial est tenu de s'assurer de la réalisation, par les collaborateurs de l'équipe qui lui est confiée, d'une production à hauteur de l'Obligation Minimale définie conventionnellement, conforme aux impératifs réglementaires en vigueur ainsi qu'aux objectifs définis par la Direction.

Chapitre 4 Structure de rémunération de l'Animateur Commercial

Article 7 – Structure de rémunération de l'Animateur Commercial

La structure de rémunération de l'Animateur Commercial se compose des éléments suivants :

- Un salaire fixe mensuel
- Une allocation mensuelle d'intégration
- Des primes liées à la réussite de l'intégration des collaborateurs rattachés
- Une allocation liée à l'évolution professionnelle des collaborateurs rattachés
- Une gratification sur objectifs
- Des commissions de production
- Les éléments résultant des dispositions légales et conventionnelles, d'accords d'entreprise et usages en vigueur

En conséquence, les articles 7 à 14 du présent accord se substituent aux dispositions de l'article 1 du Chapitre II de l'accord du 9 novembre 2001, des articles 5-1 et 5-2 du Chapitre V de l'avenant du 30 décembre 2002 à l'accord du 9 novembre 2001, de l'article 1 de l'accord du 30 décembre 2002 et de l'article 14 de l'accord du 20 avril 2012.

Restent en vigueur, les dispositions des chapitres II et III et des annexes II et III de l'accord du 30 décembre 2002, en tenant compte des aménagements successifs apportés dans le cadre des négociations salariales annuelles obligatoires et instructions internes intervenues depuis lors, ainsi que des dispositions de l'accord du 13 février 2018 portant mise en conformité de la rémunération du personnel commercial salarié d'AXA France aux dispositions de la Directive Européenne sur la Distribution d'Assurance.

Les montants bruts mentionnés ci-après pourront eux-mêmes être aménagés dans le cadre des négociations salariales annuelles à venir.

Article 8 – Salaire fixe

Le montant annuel brut du salaire fixe de l'Animateur Commercial, à la date de signature du présent accord, est de 20 710 €, soit 1 725,83 € bruts mensuels.

Article 9 – Allocation mensuelle d'intégration

L'Animateur Commercial se voit attribuer une allocation mensuelle par producteur rattaché, déterminée selon trois critères :

- Le nombre d'années d'activité du collaborateur au sein du réseau AEP (hors période d'alternance)
- Le grade du collaborateur (chargé de clientèle débutant M4 / chargé de clientèle confirmé N3/ responsable de clientèle sans agents mandataires M8)
- Le taux d'atteinte de l'obligation minimale de production trimestrielle du collaborateur

Les montants de cette allocation, à la date d'effet du présent accord, sont, selon les grades précisés, les suivants :

GRADE	Atteinte trimestrielle OMP	1ère année	2ème année	3ème année	4ème année	5ème année	6ème année	7ème année	8ème année	9ème année	10ème année et +
M4	Inférieur à l'OMP	210	155								
	100% OMP <= Prod < 130% OMP	320	320								
	Prod >= 130% OMP	375	375								
N3	Inférieur à l'OMP		155	105	0	0	0	0	0	0	0
	100% OMP <= Prod < 130% OMP		320	280	280	240	240	120	120	120	60
	Prod >= 130% OMP		375	375	375	320	320	160	160	160	80
M8	Inférieur à l'OMP	210	155	105	0	0	0	0	0	0	0
	100% OMP <= Prod < 130% OMP	375	375	375	375	320	320	160	160	160	80
	Prod >= 130% OMP	510	510	510	510	450	450	240	240	240	120

NB : les montants mentionnés pour un collaborateur N3 en 2ème année sont applicables dans l'hypothèse où un collaborateur embauché au grade M4 serait nommé au grade N3 avant la fin de sa 2ème année d'activité.

Le montant total de l'allocation mensuelle d'intégration versée à l'Animateur Commercial est égal à la somme des allocations mensuelles dues par collaborateur rattaché, dans la limite de 5 610 € bruts mensuels.

Il est également prévu le versement d'une allocation mensuelle d'intégration dite « plancher » dont le montant est fixé à 470 € bruts par mois à la date d'effet du présent accord.

Cette allocation sera suspendue dans l'hypothèse où un Animateur Commercial ne perçoit pendant 8 trimestres consécutifs que l'allocation « plancher ». Dans ce cas, la remise en vigueur de ce dispositif interviendra lorsque l'Animateur Commercial aura dépassé l'allocation « plancher » sur un trimestre.

L'allocation est versée mensuellement sur la base de la production en unités émises du trimestre civil rapporté à l'OMP trimestrielle (somme des OMP mensuelles).

Il est précisé, par ailleurs, qu'au titre du 3ème trimestre civil, le montant de l'allocation sera déterminé sur la base du plus favorable entre le taux d'atteinte de l'OMP trimestrielle telle que définie ci-dessus et le taux d'atteinte de l'OMP sur les 12 derniers mois à fin septembre.

Article 10 – Primes de réussite d'intégration

Une prime de réussite d'intégration des collaborateurs embauchés qui lui sont rattachés sera versée à l'Animateur Commercial dans les situations et conditions suivantes :

ng A.P DG J.F GS LP P.S FC17

Article 10-1 – Prime de réussite d'intégration au titre des chargés de clientèle débutants

L'Animateur Commercial se verra attribuer une prime, d'un montant brut, à la date d'effet du présent accord, de 1 360 €, dans les circonstances cumulatives suivantes :

- A l'occasion du passage du chargé de clientèle débutant (M4) au grade de chargé de clientèle confirmé (N3) au 24eme mois d'activité de celui-ci ;
- Sous condition d'un taux d'atteinte de l'obligation minimale de production d'au moins 110 % sur les 12 derniers mois glissants d'activité du collaborateur à la date de son changement de grade.

Dans l'hypothèse d'un changement de grade (M4 vers N3) avant la fin de la période de 24 mois, et sous réserve de l'atteinte, à cette même date, par le collaborateur de 110 % de son OMP, le paiement de cette prime pourra être anticipé.

Article 10-2 – Prime de réussite d'intégration au titre des responsables de clientèle expérimentés

Lorsque l'Animateur Commercial aura intégré dans son équipe un collaborateur dit « expérimenté », embauché au grade O5 puis nommé responsable de clientèle (M8) à l'issue de la formation initiale, il pourra se voir attribuer une prime, d'un montant brut, à la date d'effet de l'accord, de 1 360 €, dans les circonstances cumulatives suivantes :

- Entre le 13eme et le 24eme mois d'activité du collaborateur ;
- Sous condition d'un taux d'atteinte de l'obligation minimale de production d'au moins 110% sur les 12 derniers mois glissants d'activité du collaborateur ;
- Sous réserve que ce collaborateur soit toujours rattaché à l'équipe de l'Animateur lors de l'atteinte du critère d'OMP visé ci-dessus.

Le versement de la prime à l'Animateur Commercial pourra intervenir entre le 13eme et le 24eme mois d'activité du collaborateur expérimenté dès lors que la condition d'atteinte du taux de 110 % de l'OMP sera remplie.

Article 11 – Allocation d'évolution professionnelle

L'Animateur Commercial se voit attribuer une allocation à l'occasion de l'évolution professionnelle des collaborateurs qui lui sont rattachés, d'un montant brut, à la date d'effet de l'accord, de 2 570 €, dans les cas suivants :

- A l'occasion de la nomination du collaborateur comme Inspecteur Conseil (avec ou sans agents mandataires) ou comme Responsable de Clientèle avec agents mandataires,
- A l'occasion de l'évolution du collaborateur vers la filière Animation (Animateur Commercial / IFS /IMC) ou son intégration dans le futur dispositif qui aura vocation à remplacer la labellisation Exclusiv,
- Sous condition, dans les 2 hypothèses visées ci-dessus, d'un taux d'atteinte de l'obligation minimale de production d'au moins 110 % sur les 12 derniers mois glissants d'activité du collaborateur.

Les allocations prévues aux articles 10 et 11 sont susceptibles d'intervenir successivement pour un même collaborateur.

Par contre, chaque allocation ne peut être versée qu'une seule fois pour un collaborateur considéré.

Handwritten signatures and initials: NG, A.P., DG, [unclear], [unclear], [unclear], [unclear], LP, P.S., FC11, and a checkmark.

En outre, elles sont dues à l'Animateur Commercial auquel est rattaché le collaborateur au moment de l'évènement, à la condition que le collaborateur lui ait été rattaché depuis au moins 6 mois.

Article 12 – Gratification sur objectifs

L'Animateur Commercial se voit attribuer une gratification sur objectifs basée sur les résultats collectifs de l'ensemble de l'équipe confiée, en considération de 4 items dont les thématiques sont déterminées annuellement par la Direction.

Chaque item doit être pondéré au regard de l'ensemble, sans pouvoir représenter moins de 20% et plus de 30 %.

Suivant les items, le niveau des objectifs correspondant sera fixé :

- Soit par la Direction au niveau national et décliné à l'identique pour chaque Animateur Commercial
- Soit par l'IMC et dans ce cas personnalisé pour chaque Animateur Commercial.

La règle de fixation des objectifs pour chaque item sera établie par la Direction au début de chaque exercice en considération des priorités stratégiques et des évolutions de produits et présentée dans le cadre des Commissions de Concertation.

Le niveau des objectifs sera communiqué individuellement à chaque Animateur Commercial dans le cadre d'un entretien individuel dédié avec son IMC.

Un entretien de suivi à mi-année sera réalisé avec l'IMC afin de faire un point sur le niveau d'atteinte des objectifs.

Le montant annuel brut de cette gratification, pour un taux d'atteinte à 100 % des 4 items, est de 12 302 €. Ce montant sera proratisé dans l'hypothèse d'un changement de fonction en cours d'année.

Pour chacun des objectifs, le taux d'atteinte doit être d'au moins 50 % et pourra aller jusqu'à 130 %.

Ainsi, le montant global annuel brut maximum de la gratification sur objectifs peut aller jusqu'à 15 992,60€.

Le taux d'atteinte global des objectifs correspond à la moyenne pondérée des 4 taux d'atteinte de chaque item.

Cette gratification fera l'objet :

- Pour 50 % de son montant, soit 6 151 €, d'une avance mensuelle brute de 512,58 €, sans reprise possible ;
- D'un versement, en début d'année N+1 du montant correspondant à la différence entre la gratification annuelle définie selon le taux d'atteinte des différents objectifs appliqué à l'assiette de chaque item et les avances mensuelles effectuées sur l'année N.

Le versement des avances dans l'année N+1 sera interrompu dans le cas où l'Animateur Commercial obtient un taux d'atteinte global des objectifs en année N inférieur à 50 %.

Article 13– Commissions de production

Compte tenu des missions décrites aux articles 1 à 4 du présent accord, l'Animateur Commercial n'a pas vocation à développer de production personnelle.

Toutefois, il pourra conserver le suivi et le développement d'un portefeuille de clients dont la taille ne pourra pas dépasser 100 foyers.

Ainsi, si l'Animateur Commercial dispose, à la date sa nomination, d'un portefeuille supérieur à 100 foyers, l'IMC devra veiller à la planification de la restitution de l'excédent dans les 12 mois suivant la nomination.

M G A.P DG GS S DF LP P-S FC911

Article 13-1– Assiette des commissions de production

L'assiette des commissions de production est constituée de la production, telle que définie au chapitre 3 de l'accord du 9 novembre 2001 et au chapitre 2 de l'accord ADV du 30 décembre 2002, en tenant compte des aménagements successifs apportés dans le cadre des négociations salariales annuelles obligatoires et instructions internes intervenues depuis lors, ainsi que des dispositions de l'accord du 13 février 2018 portant mise en conformité de la rémunération du personnel commercial salarié d'AXA France aux dispositions de la Directive Européenne sur la Distribution d'Assurance.

Article 13-2 – Taux de commissions de production

Le taux de commissions de production est de 1 %.

Ce taux pourra être aménagé dans le cadre des négociations salariales annuelles à venir.

Article 14 – Autres éléments de rémunération – Indemnités diverses

Les indemnités des jours fériés, congés payés et événements familiaux demeurent régis par les dispositifs conventionnels et légaux actuellement applicables.

Les journées de formation (imputées au titre du plan de formation) sont indemnisées selon le même calcul que les jours fériés.

Chapitre 5. Statut de l'Animateur Commercial

Article 15 – Convention collective applicable

L'Animateur Commercial, qui exerce ses fonctions sous le contrôle et la responsabilité de son IMC relève de la convention collective des Echelons Intermédiaires des services extérieurs de production des Sociétés d'Assurance du 13 novembre 1967.

Article 16 – Possibilité d'accès au statut « cadre »

Article 16-1 – Critères d'accès

Pour reconnaître leurs compétences et leur expertise, les Animateurs Commerciaux auront la possibilité d'accéder à un statut cadre sous certaines conditions cumulatives :

- Sous réserve d'une ancienneté significative de 3 ans dans les fonctions d'animation ;
Toutefois, pour les Animateurs Commerciaux qui seraient nommés au 1^{er} janvier 2019 et qui rempliraient déjà cette condition d'ancienneté au titre de leurs fonctions antérieures, cette durée serait ramenée par dérogation à 6 mois.
- Sur la base de critères quantitatifs et qualitatifs -dont l'évolution et/ou l'adaptation sera examinée annuellement dans le cadre des Commissions de Concertation- démontrant des performances comme Animateur réussies et durables, notamment sur les thématiques suivantes :
 - **Efficacité commerciale** (ex. : pourcentage de l'équipe à l'OMP de façon récurrente, productivité...)
 - **RH** (ex. : proportion de nouveaux entrants -confirmés et expérimentés- mis en réussite, nombre régulier de collaborateurs détachés de l'équipe car autonomes, contribution occasionnelle au sourcing, notamment par le biais de la cooptation...)

Accord du 23 mars 2018 relatif à la filière Animation du réseau AXA Epargne et Protection

- Développement commercial (ex. : atteinte des objectifs sur les sujets majeurs en lien avec les enjeux stratégiques du réseau...)

Article 16-2 – Mission transverse en lien avec les enjeux et ambitions du réseau

L'accès au statut cadre s'accompagnera pour l'Inspecteur Animateur Commercial, de la prise en charge, au sein de l'inspection ou de la Direction des Ventes, de la responsabilité d'une mission transverse spécifique en lien avec les enjeux et les ambitions du réseau.

Elle aura notamment pour objectif d'accompagner la transformation dans la proximité et lui permettra, en autonomie, de contribuer, au-delà de ses missions d'animation, à la réussite de l'inspection et/ou de la DV à laquelle il appartient.

Article 16-3 – Conditions d'accès

Les Animateurs Commerciaux qui rempliront les critères mentionnés à l'article 16-1 ci-dessus se verront proposer par leur hiérarchie l'accès au statut cadre, après validation des dossiers par un comité national composé de représentants de la Direction de la Distribution et de la DRH, afin d'assurer la consolidation et l'harmonisation des demandes.

Cette évolution, se fera sur la base du volontariat et ne pourra donc être imposée à l'Animateur Commercial. Il pourra ainsi faire le choix de conserver son statut d'Echelon Intermédiaire.

Cependant, s'il remplit à nouveau les critères visés à l'article 16-1 ci-dessus pour les années ultérieures, la proposition d'accès au statut cadre lui sera réitérée.

Article 16-4 – Convention collective applicable

L'Animateur Commercial qui accéderait au statut cadre, relèverait de la convention collective nationale de l'Inspection d'assurance du 27 juillet 1992.

Il resterait placé sous le contrôle et la responsabilité de son IMC, qui conserve la responsabilité hiérarchique de l'ensemble des collaborateurs de l'Inspection.

Article 16-5 – Eléments de rémunération

La structure de rémunération résultant des articles 7 à 14 s'applique à l'Animateur Commercial qui accède au statut cadre ; toutefois dans ce cas, le montant annuel brut du salaire fixe de l'Inspecteur Animateur Commercial, à la date de signature de l'accord, est porté à 22 296 €, soit 1 858 € bruts mensuels.

Par ailleurs, les Animateurs Commerciaux qui seraient bénéficiaires, à la date de leur nomination cadre, d'une allocation supplémentaire d'ancienneté telle que prévue par l'article 15 du titre II de la convention collective des Echelons Intermédiaires, ne pourraient prétendre à la poursuite de ce dispositif qui n'est pas prévu par la convention collective de l'Inspection d'Assurance.

Dans cette hypothèse, il serait alors déterminé une allocation différentielle compensatrice égale à la différence entre la majoration du nouveau salaire de base et le montant de l'allocation d'ancienneté à la date du passage cadre.

RG

A.P DG

LL

GS

LP DG

P.S

JA Fcy7

Article 17 – Entretiens collaborateurs

Les collaborateurs exerçant les fonctions d'ATP ou d'ADV à la date de signature du présent accord, seront reçus conjointement par leur hiérarchie commerciale et un représentant de la RH, pour identifier leur niveau de compétences au regard des compétences attendues dans le nouveau métier d'Animateur Commercial.

Pour les collaborateurs qui auront été identifiés pour intégrer le nouveau métier d'Animateur Commercial, et pour leur permettre d'apprécier la proposition qui leur est formulée, il leur sera remis une copie du présent accord ainsi que des simulations d'évolution de rémunération en fonction de la composition de l'équipe que l'IMC entendrait leur confier.

L'entrée dans le nouveau métier d'Animateur Commercial interviendra au 1^{er} janvier 2019. Compte-tenu des fonctions occupées antérieurement, les dispositions conventionnelles relatives à la période probatoire ne sont pas applicables, de sorte que les animateurs nouvellement nommés seront confirmés dans leurs fonctions à cette même date.

Article 18 – Accompagnement des nouveaux Animateurs Commerciaux

Article 18-1 – Plan de formation

Les Animateurs Commerciaux qui seront nommés dans le nouveau métier bénéficieront d'un dispositif de formation tenant compte des connaissances et compétences individuelles acquises :

- Un accompagnement de l'entrée dans le nouveau métier comportant deux volets :
 - Un auto-diagnostic permettant de déterminer un parcours modulaire individualisé autour de dimensions liées au métier de conseiller et au métier d'Animateur Commercial ;
 - Des modules pour l'ensemble des Animateurs Commerciaux pour les accompagner dans les dimensions clés du nouveau métier.
- Des modules « à la carte », suite aux besoins exprimés lors des entretiens professionnels, ou pour tous les Animateurs Commerciaux permettant :
 - de maintenir l'expertise technique ;
 - d'accompagner les transformations du réseau ;
 - de développer les capacités d'animation

Article 18-2 – Garanties transitoires de rémunération

Les Animateurs Commerciaux qui seront nommés au 1^{er} janvier 2019 conformément à l'article 17 précité, et occupant les fonctions d'ATP ou ADV à la date de signature du présent accord, bénéficieront d'une garantie transitoire de rémunération dégressive d'une durée de 3 ans à hauteur de :

- 100 % en 2019
- 90 % en 2020
- 80 % en 2021

L'assiette de calcul de cette garantie de rémunération est constituée de :

- La rémunération annuelle brute moyenne des 3 dernières années ;
- Hors éléments exceptionnels ou ne rémunérant pas l'activité (allocations de scolarité, primes...) et opérations de stimulation commerciale ponctuelle.

Tous les éléments de rémunération -hors éléments exceptionnels, ne rémunérant pas l'activité et stimulations commerciales - viendront en amortissement de cette garantie de rémunération.

L'éventuelle régularisation interviendra, pour chacune de ces années, à l'issue de la comparaison entre le niveau de garantie de gains et l'ensemble des éléments de rémunération intervenus pour l'intéressé.

Chapitre 7. Dispositions Générales

Article 19 – Entrée en vigueur et application de l'accord

Les dispositions du présent accord, y compris en ce qu'elles produisent effet sur la structure et/ou le montant des rémunérations des salariés concernés, se substituent de plein droit à toutes dispositions contraires ou incompatibles résultant de tous accords collectifs antérieurs.

Article 20 – Durée / date d'effet / révision

Le présent accord est conclu à durée indéterminée et entrera en vigueur dès sa signature pour une prise d'effet à compter du 1^{er} janvier 2019.

Il pourra être révisé dans les conditions prévues par la législation. Il pourra être dénoncé dans les conditions prévues par la législation, sans que cette dénonciation, si elle devait intervenir, ait pour conséquence de rétablir les dispositions auxquelles le présent accord se sera substitué.

Article 21 – Suivi

Une commission de suivi, chargée de suivre l'application du présent accord est créée. Elle a vocation à se réunir annuellement au cours des trois premières années de l'accord.

Cette commission est constituée de représentants de la Direction et de 5 membres représentant les salariés par organisation syndicale représentative signataire.

Article 22 – Dépôt

Le présent accord est établi en six exemplaires et fera l'objet, dans le respect des articles L.2231-5 et L.2231-6 du code du travail, d'un dépôt :

- à l'Unité Territoriale des Hauts de Seine de la Direction Régionale des Entreprises, de la Concurrence, de la Consommation, du Travail et de l'Emploi (DIRECCTE),
- auprès du secrétariat greffe du Conseil de Prud'hommes de Nanterre.

Fait à Nanterre, le 23 mars 2018

ng
Accord du 23 mars 2018 relatif à la filière Animation du réseau AXA Epargne et Protection

SIGNATURES


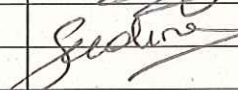


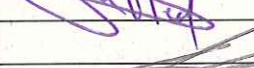


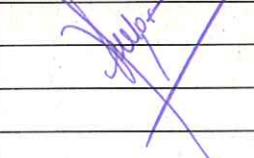
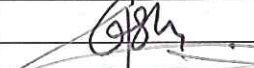

Pour AXA France :

Diane DEPERROIS

Directeur des Ressources Humaines d'AXA France



Pour les organisations syndicales :

C. F. D. T.			
NOM	PRENOM	MANDAT	SIGNATURE
LABBE	PIZZI	CSNPT	
SERLINE	Sylvie	DSC	
CFE/CGC			
NOM	PRENOM	MANDAT	SIGNATURE
GROSGOGAT	Napoli	CSNPT	
CANETE y MUNOZ	FRANCISCO	DCSE	
SUREBLOD	Philippe	D.S.C	
LIESSEN (DOMINI)	Jac	DCSE W	
PREVOST	Monique	DCSE NE	
la C. G. T.			
NOM	PRENOM	MANDAT	SIGNATURE
GUYON	Dominique	CSNPT	
F.O.			
NOM	PRENOM	MANDAT	SIGNATURE
UDPA/UNSA			
NOM	PRENOM	MANDAT	SIGNATURE
SCHUMACHER	GIULIA	DSC	
Giulio	Dominique	DS	
JORGE	Fernando	du DP-CE	