

EDITO

Mais où passent donc les bénéfices ???

Le bilan social pour l'année 2023, concernant les rémunérations est assez édifiant.

Les salariés de niveau un ont perdu 879 euros de revenu entre 2021 et 2022, et 235 euros supplémentaires entre 2022 et 2023 soit une perte sur 2 ans de 1114 euros ; sur le même laps de temps les salariés de niveau 2 ont perdu 2652 euros.

Alors que sur cette période, AXA FRANCE, tout comme le réseau AEP, a annoncé des résultats en constante progression, comment serait-il possible aujourd'hui d'accepter une situation où l'entreprise ferait des bénéfices tandis vous verriez vos salaires diminués ?

Si les rémunérations baissent où sont utilisés et comment sont répartis les bénéfices réalisés ? L'augmentation continue des dividendes versés aux actionnaires nous donne sans aucun doute une bonne piste de réponse à la question

Tout au long de l'année 2023 L'UDPA à exhorter l'entreprise à verser aux salariés, premiers artisans des bons résultats d'AXA FRANCE, une prime sur la valeur partagée. N'hésitant même pas à prélever les 800 euros d'avance sur les frais pros, la direction est toujours restée sourde à cette revendication, renvoyant systématiquement vers d'éventuelles et hypothétiques négociations dont nous savons trop bien depuis des années comment elles se déroulent.....

Devant les chiffres du bilan social 2023, nous demandons à nouveau que votre mérite soit enfin reconnu, non plus par des mots ou des mercis mais bien en espèces sonnantes et trébuchantes. Nous savons bien que notre devise commune est destinée aux seuls clients mais nous avons la faiblesse de penser qu'elles s'appliquent à nous tous. Alors si nous avons bien compris la deuxième partie, « l'exigence en tête », nous cherchons encore désespérément ce que peut bien vouloir dire l'empathie au cœur ???

Sommaire :

- Où passent les bénéfices
- Axa Coupon 2
- Point activité
- Cooptation
- Concur
- Spécial animateurs
- Fauteuil / absences
- Commission produits / lettre fiscale / bilan santé

AXA COUPON 2 : cohérence et équité...

A l'instar de son petit frère ACO 1, le support ACO2 a généré lui aussi d'abord de l'incompréhension ensuite de la frustration et pour finir une sourde colère pour certains commerciaux.

Dès le début de sa commercialisation, la condition fixée par l'entreprise de 45% d'ACO2 maximum par versement a été annoncée certes mais n'a pas été informatiquement prévue sur les e.reversements laissant ainsi la voie libre aux souscriptions 100% ACO2 ; des affaires de ce type ont donc été souscrites et certaines ont même été émises par ce biais avant que la direction ne siffle la fin de la récréation en tout simplement refusant des affaires pourtant régulièrement souscrites sur les espaces clients ; créant ainsi mécontentement et incompréhension chez les clients mais aussi frustration chez les commerciaux. Mais après tout DURA LEX SED LEX comme l'on dit (la loi est dure mais c'est la loi) Seulement voilà, après quelques jours d'un démarrage d'ACO2 un peu moins sur les chapeaux de roues que prévu, la fameuse SED LEX s'est subitement et étonnamment assouplie laissant le champ libre à du 100% ACO2 par versement.

Les méchants contrevenants de la première heure voyant ainsi leurs collègues plus attentistes devenir les gagnants de la fin de la commercialisation et leur frustration et leur courroux démultipliés comme jamais. Les commerciaux les plus zélés et réactifs ont donc subi les aléas d'une politique commerciale finalement pas si étonnante que ça et surtout opportuniste à souhait.

L'UDPA demande ,et sera vigilante, à ce qu'à l'avenir, la commercialisation des supports spécifiques soit plus claire, plus cohérente et que les commerciaux n'aient plus à pâtir de prises de position à pas variable de la direction. Dans le cas contraire, ce type de commercialisation subirait à n'en pas douter un désintérêt et un désengagement certain au sein du réseau.



UNE MAJORITE DE RESULTATS A LA BAISSA



Peu de nouvelles encourageantes du côté de l'activité à fin mars 2024 ce qui ne manque pas de nous interroger sur les rémunérations à venir pour les mois qui viennent .

SANTE : Si le chiffre d'affaires est en légère hausse, le nombre d'affaires nouvelles est en baisse **-10,9%** alors que l'apport net inquiète vraiment à **-32%**. C'est donc bien les augmentations tarifaires qui perfusent le CA. **L'entreprise doit aider de façon plus significative dans la défense des portefeuilles et libérer du budget commercial en souscription pour soutenir le réseau.**

PREVOYANCE : le nombre global d'affaires nouvelles stagne alors que l'apport net est en forte baisse à **-17%**. Les affaires sortent plus qu'elles ne rentrent et le récurrent des commerciaux est en berne. **L'entreprise doit se pencher sur la compétitivité tarifaire, la concurrence fait manifestement bien mieux !!**

EPARGNE : Collecte PU/VL **-4,4%**, APE **-5,9%** Collecte nette **-22%** : ni la réussite d'ACO1, ni la bonne tenue des marchés boursiers, ni la baisse supposée des livrets règlementés début 2025 n'ont pour l'heure permis au réseau et aux commerciaux de redresser la barre.

PRIME DE COOPTATION : DES AVANCÉES À VENIR ??

Lors du dernier CSE, vos élus UDPA ont demandé que les RC avec AM ainsi que les animateurs puissent percevoir la prime de cooptation lorsqu'ils contribuent à un recrutement en dehors de leur zone de travail ou de leur équipe ce qui n'est pas le cas actuellement.

La direction a admis le bien-fondé de cette demande et a accueilli favorablement l'idée de cette avancée. Elle s'est engagée à revenir rapidement sur le sujet et nous sommes optimistes quant à une issue favorable. Nous ne manquerons pas de vous en tenir informé.



CONCUR : TOP DEPART !!



Comme vous avez pu le constater le déploiement de CONCUR à l'ensemble du réseau est désormais lancé avec les premières formations déjà agendées.

La direction a toujours affirmé que ce déploiement ne se ferait que lorsque le système serait pleinement opérationnel. C'est donc le cas pour elle et les remontées que nous avons de certains pilotes semblent conforter l'idée que le système sans être encore parfait, ne poserait aujourd'hui plus que des problèmes minimes. Tant mieux sommes enclin à penser!!

Pour autant la réussite de ce lancement passera par une formation sans faille, un accompagnement ad hoc et un service dédié correctement staffé en nombre. L'UDPA restera éminemment vigilante à ce que tout se passe au mieux, que le cauchemar des frais pros cessera enfin et vous demande de faire remonter à vos élus, et le plus rapidement possible lorsque vous serez CONCUR, tous les problèmes qui se feraient jour. Il est dans l'intérêt de tous que cet accouchement se fasse sans la moindre douleur.

ANIMATEURS : CADRE OU PAS CADRE ??



Depuis la mise en place du nouveau contrat de travail des animateurs commerciaux, la possibilité existe de pouvoir postuler au statut de cadre. Ce statut implique des changements assez significatifs pour ceux qui en auraient l'ambition. Afin de vous aider à vous positionner le cas échéant, vous trouverez ci-dessous un tableau récapitulatif de ce qui s'appliquerait à tout candidat à ce statut.



Vanessa PEREAU
06 14 15 36 18

Si vous êtes animateur commercial et que vous avez une question, une interrogation sur la spécificité de votre métier ou votre statut, n'hésitez pas à vous rapprocher de la **référente UDPA** pour ces questions : **Vanessa PEREAU (06.14.15.63.18)**, animatrice commerciale comme vous dans le région Sud Est, elle saura vous répondre et vous guider.

	AC NON CADRE	IAC (CADRE)
Statut	Niveau 2	cadre
Salaire de base	1901,18	2105,91
Prime ancienneté	oui	non
JRI indemnisés	oui	oui
Véhicule fonction	Catalogue 2	Catalogue 3
Mobilité	non	oui

Critères d'accès au statut Cadre :		
Critères	Taux moyen d'atteinte (à fin décembre 2023)	Ce qu'il faut pour être IAC
Taux atteinte OMP Cœur de gamme	73,4%	+ 3 points
Taux d'actifs Santé/Prévoyance	53,5%	+ 3 points
Taux moyen Signature électronique	77,9%	+ 3 points
Taux de connexion App Mon AXA (y compris Espace Client)	23,6%	+ 5 points

RAPPEL : FAUTEUIL ERGONOMIQUE

L'UDPA, toujours soucieuse de votre bien-être et de vos conditions de travail, rappelle, surtout à nos nouveaux entrants, que depuis janvier 2022, il est possible d'équiper son domicile d'un fauteuil ergonomique avec une prise en charge à hauteur de 80% de son coût. Vous pouvez choisir entre deux fauteuils, et la livraison intervient dans un délai de 6 semaines.



Rapprochez-vous de vos élus UDPA pour connaître la procédure de commande et les conditions pour accéder à cet avantage important.

ABSENCES : NOUVELLES REGLES 2024

Certaines règles régissant les possibilités d'absence ont été modifiées ou mises en place depuis début 2024. Elles sont très impactantes lorsque l'on se retrouve en situation et l'UDPA vous en rappelle les plus marquantes :

- **Congé de paternité et accueil de l'enfant** : 8 semaines au lieu de 4 auparavant.
- **Fertilité , procréation assistée** : 5 jours d'absence rémunérée pour la collaboratrice concernée et 2 jours pour le collaborateur conjoint
- **Fausse couche** : avant 22 semaines d'aménorrhée : 5 jours collaboratrice et 2 collaborateur conjoint / après 22 semaines : 16 semaines de congés maternité et 8 semaines pour le collaborateur conjoint.
- **Aidants** : 10 demi-journées rémunérées par an
- **Violences faites aux femmes ou intrafamiliales** : 5 journées d'absence rémunérées par an.



COMMISSION PRODUITS AVRIL 2024



Christophe SESSIEQ
06 03 78 61 86

Votre représentant à la commission produits, **Christophe SESSIEQ** vous rappelle les infos essentielles de la commission de cette fin avril. Vous pouvez vous rapprocher de lui pour toutes questions sur ce sujet, il questionnera la direction lors de la prochaine instance.

- **BONNE NOUVELLE** : A partir de ce mois de juillet, les frais **de gestion pilotée** passeront de 0,50 % à 0,25% !! De quoi rendre un peu plus d'attractivité à ce support qui vous a et vous pose encore bien des soucis.
- **PROLONGATION DE LA GARANTIE SERENITE EXCELIUM** : 90 ans sur EURO et EURO CROISSANCE 80 ans sur les UC.
- **PER** : à partir de janvier 2025 le plafond annuel des versements en PP passera de 10.000 euros à 24.000 euros. La répartition des fonds sera de même revue afin d'apporter une baisse de la volatilité et une baisse des frais de gestion. Il est effectivement grand temps d'apporter de la performance à ce produit ce que l'UDPA réclame depuis longtemps.
- **ESSENCIEL** : **ENFIN !!!** les cotisations fractionnées et les possibilités des devis reviennent en janvier 2025 !! Excellente nouvelle que l'UDPA appelle là aussi de ses vœux depuis un bon moment. Mais pourquoi attendre 2025 ?? Les commerciaux en ont besoin urgemment ??
- **MA MOTO** : le nouveau contrat est accessible depuis le 26 mars et l'ancien contrat CLUB 14 est fermé depuis le 30 AVRIL.

[retrouvez les détails en vidéo avec Christophe en cliquant ici](#) ou en scannant ce QR CODE



LETTRE FISCALE 2024

Comme vous le savez tous ce mois de mai n'est pas uniquement celui des ponts mais aussi celui de notre déclaration de revenus.

Afin de nous aider dans cette obligation parfois fastidieuse et complexe, l'entreprise vous transmet **la lettre fiscale** détaillant toutes les infos concernant votre année 2023 à ce sujet. Vous pouvez la trouver : soit dans votre coffre-fort numérique DIGIPOSTE, soit sur PLEIADE en suivant le chemin suivant :

MES DOCUMENTS / 4.REMUNERATION / 4.1 SALAIRES / LETTRE FISCALE

BILAN SANTE POUR TOUS !!

L'UDPA vous rappelle que l'entreprise met à votre disposition la possibilité d'un bilan de santé complet en présentiel à partir de 40 ans pour peu que vous soyez en CDI, que vous ayez 40 ans révolus, que vous ayez 6 mois d'expérience pro chez AXA et que votre contrat de travail soit actif au moment du bilan.

Ces bilans et leur contenu varient en fonction de votre âge avec deux tranches de 40 à 49 ans et au-delà de 50 ans.

Pour pouvoir profiter de ce bilan, il faudra vous inscrire et les modalités varient que vous travailliez en Ile de France ou en province.

Outre Paris, les centres médicaux concernés se trouvent à Marseille, Montpellier, Montauban, Toulouse, Bayonne, Bordeaux, Lyon, Nantes, Rennes, Orléans, Rouen, Metz, Strasbourg, Valenciennes et Lille.

Vous avez à l'UDPA un référent sur ce sujet important qui saura vous renseigner et vous guider, ayant lui-même profiter de ce service, Fernando JORGE. N'hésitez pas à le solliciter .



Fernando JORGE
06 89 90 11 97

INFORMATIONS

Nom : Prénom :

Entreprise : Depuis :

Métier : Site :

Courriel : Tel. mobile :

Adresse complète :

COTISATION ANNUELLE

Chargé de clientèle, PA non cadre	Responsable clientèle, PA cadre	Inspection	Alternant, Retraité
100 € <input type="checkbox"/>	120 € <input type="checkbox"/>	160 € <input type="checkbox"/>	40 € <input type="checkbox"/>

MODE DE RÉGLEMENT

Par prélèvement trimestriel ou annuel (joindre un RIB)

Par chèque à l'ordre de l'UDPA - 99 avenue Achille Peretti 92200 Neuilly sur Seine

Par virement sur IBAN FR76 3000 3031 2300 0500 7423 389 SOGEFRPP

Date : Signature

Comme l'UDPA est un syndicat, l'adhésion revient à 3 euros par mois, grâce au crédit d'impôt

Déduction Fiscale : 66 % du montant de la cotisation est remboursé l'année suivante en crédit d'impôt.



Nathalie LOUSTALOT
06 79 61 60 97



Xavier BOULLY
06 40 46 29 16



Giulia SCHUMACHER
06 76 71 38 06



Eric GRAZZIANI
06 51 11 45 44



Manuel RODRIGUES
06 16 08 61 97



Yann MORVAN
06 50 99 46 58



Murielle PHAURE
06 87 34 67 01



Christophe SESSIEQ
06 03 78 61 86



Julien BUISSON
06 40 98 50 54



Bertrand Testu
de BALINCOURT
06 84 79 30 76



Vanessa PEREAU
06 14 15 36 18



Christophe ROCHER
06 09 94 06 87



Yvane RYCKEBUSCH
06 87 23 23 41



Fernando JORGE
06 89 90 11 97



Christophe BEDON
06 73 61 75 08