



# Commission Métiers

## CHALLENGES COMMERCIAUX

21 septembre 2020

Le 23 mars 2020, dans la communication « Crise COVID 19 » chaque salarié appartenant aux forces commerciales du Groupe AG2R LA MONDIALE recevait l'engagement solennel suivant :  
« *La Direction générale, en concertation avec vos représentants, examine toutes les possibilités concernant la situation des collaborateurs de l'ensemble du Groupe en fonction de leur métier. Je sais que la nature particulière de vos métiers et les modes de rémunérations associés provoquent une interrogation parfaitement légitime et souvent de l'inquiétude sur les dispositions que nous mettrons en œuvre pour vous accompagner. Je veux sur ce point vous rassurer et vous confirmer que nous tiendrons compte de ces spécificités et que nous veillerons à mettre en œuvre des dispositions équitables pour l'ensemble des collaborateurs du Groupe.* »

La CFE-CGC a constaté que tous les salariés des réseaux commerciaux du GIE AG2R (réseaux particuliers et entreprises) étaient en effet, non seulement légitimement inquiets, mais aussi littéralement désemparés par la diffusion début septembre des différents challenges commerciaux.

En conséquence, la CFE-CGC a demandé d'urgence à la Direction la tenue d'une réunion qui a eu lieu le lundi 21 septembre 2020.

Cette Commission Métiers avait été réclamée dès le mois de mai, sans suite donnée par la Direction, ce qui en dit long sur la volonté de dialogue sur ces questions.

Par ailleurs, la CFE-CGC s'insurge des délais de mise à disposition des challenges.

**Nous ne pouvons cautionner la communication des règles du jeu à la fin du match.** En effet, la direction commerciale a indiqué expressément que les règles qui seront communiquées dans les jours qui viennent et au plus tard mi-octobre pourraient être revisitées à la clôture de l'exercice ; autrement dit, il n'y a pas de règles du jeu du tout.

Nous constatons, avec regrets, que les challenges ne semblent pas être animés (uniquement) par le déploiement du Plan d'Action Commercial du Groupe, malgré les dénégations de la Direction commerciale. Nous craignons que des considérations budgétaires soient privilégiées au détriment de la motivation des forces commerciales pour un développement rentable en Epargne et en Prévoyance/Santé. Selon nous, la satisfaction client est directement liée aux actions commerciales de nos collègues.

Dans ce sens, les challenges commerciaux doivent être réalistes, c'est-à-dire quantifiables, mesurables, et atteignables assurant tant leur efficacité que leur équité pour les Managers, les Commerciaux et les AC, ATC et TC. Il nous apparaît, en cette année 2020, que ces préalables ne sont pas réunis.

Les challenges commerciaux MDP et MDE laissent apparaître une remontée des seuils de déclenchement et une baisse des primes commerciales injustifiées par rapport à ceux de 2019. Le ressenti des équipes, outre l'effet de sidération, est tel qu'il n'y a pas de continuité ni de pérennité des décisions de la Direction commerciale sur ce sujet précis.

Vos représentants CFE-CGC sont à votre écoute !  
N'hésitez pas à nous contacter  
[www.gie-ag2r-reunica-cfe-cgc.fr](http://www.gie-ag2r-reunica-cfe-cgc.fr)



Par ailleurs, la volonté de récompenser une « performance commerciale exceptionnelle » ne se voit qu'à la marge sur les tranches supérieures ; tranches qui attestent d'une augmentation inatteignable et irréaliste dans le contexte.

La proposition d'amendement des Challenges MDE et MDP présenté aux représentants du personnel visant à corriger cet écart injustifié, même si elle a le mérite d'exister, ne prend absolument pas en compte la période COVID 19 (confinement et post confinement) qui change la donne particulièrement sur la performance MDE qui réclame une présence physique en entreprise et qui répond à un temps de négociation long avec des « semis » sur les 6 premiers mois pour une « récolte » de septembre à décembre !

Or, de mars à septembre 2020, cette structuration incontournable de l'activité n'a tout simplement pas pu avoir lieu.

En ce qui concerne la mesure qualitative de l'activité commerciale, l'outil TASK FORCE ne peut être retenu : une mise à disposition tardive et une inégalité d'accès fonctionnelle et managériale entre les différents services (Direction des expertises exclue notamment) et géographique puisque toutes les régions n'en ont pas bénéficié au même moment. De telles disparités doivent conduire la Direction commerciale à ne pas retenir cet outil comme une mesure fiable de l'activité commerciale.

Enfin, la CFE-CGC souhaite alerter la Direction commerciale sur les fragilités de l'organisation des équipes commerciales et de leur management dans le cadre du déploiement de la nouvelle distribution. Dans notre approche, l'organisation doit être au service du « terrain ». Les commerciaux des Directions du développement ne collaborent plus avec les commerciaux de l'expertise et c'est la sensation d'isolement qui s'impose à tout le réseau commercial AG2R. Dans le même temps, au sein de l'Expertise, il n'est plus possible de pratiquer la co-production alors que les performances réclamées par la Direction commerciale atteste d'une augmentation de 56%. De la même manière, la CFE-CGC dénonce avec vigueur le maintien des disparités de variables entre le MDP et le MDE au détriment des premiers ! Un tel effort réclame concertation et partage des affaires, afin d'assurer la réussite de l'ambition exprimée dans cette réforme et c'est l'objectif de l'ensemble des forces commerciales du périmètre concurrentiel.

**Pour toutes ces raisons la CFE-CGC demande à la Direction des Ressources Humaines de tenir compte de la situation réelle et inquiétante des équipes commerciales du GIE AG2R. La DRH doit prévenir la potentielle survenue de Troubles Psycho-Sociaux dans les équipes commerciales. Nous ne laisserons pas la santé de nos collègues être exposée !**

Pour ces mêmes raisons, la CFE-CGC propose à la Direction commerciale d'aller au-delà d'une simple mesure corrective et nettement insuffisante pour cette année 2020 en prenant en compte une triple mesure de motivation et d'équité :

- Assurer aux équipes commerciales le versement d'une prime moyenne des 3 derniers exercices et de récompenser la surperformance commerciale par la règle dévoilée lors de la commission métiers sur les challenges ;
- Organiser avant la fin de l'année une nouvelle commission métiers relative aux challenges 2021 ;
- Assurer la tenue rapide d'une commission sur le déploiement effectif de la réforme.

Vos représentants CFE-CGC sont à votre écoute !  
N'hésitez pas à nous contacter  
[www.gie-aq2r-reunica-cfe-cgc.fr](http://www.gie-aq2r-reunica-cfe-cgc.fr)

