



La Gazette

NEWSLETTER N°38 – Juin 2024

Le bulletin d'information officiel de vos élus CFE CGC La Mondiale

ÉDITO

Chères et chers collègues MONDIALISTES,

A défaut de soleil, le mois de juin a été le mois de la renégociation de l'accord intéressement, ainsi que la relance des différents partenariats avec les commerciaux de La Mondiale.

Bonne nouvelle, la PPV sera versée sur la paye de juillet comme le prévoit l'accord signé lors des NAO.

Faute de décret cette prime « d'ôte macron » sera imposable.

L'ensemble de l'équipe CFE CGC La MONDIALE vous souhaite à toutes et tous d'excellentes vacances, belle pause estivale aux juilletistes

ENSEMBLE, tout devient possible

ENSEMBLE, on va plus loin !



Julie Lucas
Déléguée Syndicale
Centrale adjointe



Cyril Franches
Délégué Syndical

FOCUS DE JUIN



- Intéressement
- Domitys et le Réseau commercial
- Partenariat PREMIUM

INTERESSEMENT 2024-2025



Voilà ce que nous avons proposé :

- Des garde fous sur la collecte UC, euro et en cas de crash, la possibilité d'un petit airbag sur la collecte de nos UC « maison » (critères spécifiques la mondiale)
- La possibilité d'avoir partiellement et de façon incrémentale un intéressement complémentaire au lieu d'un mode « tout ou rien »
- Des seuils et objectifs actualisés et plus pragmatiques
- **Nous avons souhaité faire évoluer ce ratio 40/60% en 45/55%** afin qu'il y ait une meilleure répartition des richesses et que les salariés aux revenus les plus faibles puissent donc bénéficier d'un intéressement plus favorable

En bémol :

- la calibration du respect de la trajectoire de la feuille de route DOSI et du Net Promoter Score (NPS critères spécifiques la mondiale)
- achevé de négocié et rédigé avant les élections législatives...

L'accord d'intéressement 2024/2025 vient d'être finalisé entre la direction et les organisations syndicales. Il a été repensé sur le modèle de notre plan stratégique « Nouvelle Donne ».

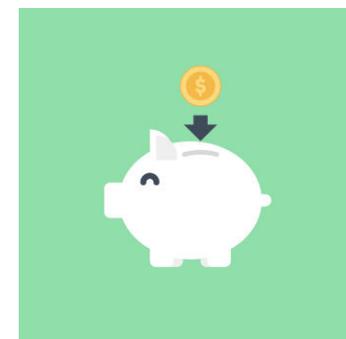
Son architecture est quasi similaire à l'intéressement précédent avec comme seule nouveauté, l'apparition d'un bonus. Il est composé en 3 grandes parties :

- Un **INTERRUPTEUR** essentiel au déclenchement de l'intéressement sous condition d'atteindre un ratio de solvabilité S2 de la SGAM supérieur ou égal à 100 (hors mesure transitoire). Alors les critères ci-dessous dont l'enveloppe globale est de **8,45%** de la masse salariale de l'entreprise (somme des montants bruts soumis à cotisations sociales) et **8,55%** en 2025 après obtention du bonus.

INTERESSEMENT 2024-2025

Des **CRITERES** au nombre de 9 répartis 2 sous-groupes ; ces derniers devant comporter un caractère aléatoire obligatoire (Art L 441-2 du code du travail) sous peine d'être retoqués par les URSSAF:

- **CRITERES GROUPE (CG)** comprenant 5 éléments et pesant **1,25%** de la masse salariale
 - Les fonds propres (25% du CG) → **CG1**
 - La qualité opérationnelle (30% du CG) → **CG2**
 - Avancement du programme de plateformisation (15% du CG) → **CG3**
 - Satisfaction client (15% du CG) → **CG4**
 - Démarche RSE (15% du CG) → **CG5**
- **CRITERES SPECIFIQUES LA MONDIALE (CS)** comprenant 4 éléments et pesant **7,20%** de ma masse salariale
 - La rentabilité (30% du CS) → **CS1**
 - La solvabilité S2 de La Mondiale seule (20% du CS) → **CS2**
 - La maîtrise des frais (25% du CS) → **CS3**
 - La collecte nette UC/€ (25% du CS) → **CS4**



Un **BONUS** décomposé en 4 objectifs à atteindre partiellement ou totalement pour déclencher une enveloppe supplémentaire comprise au maximum entre 400K€ et **0,10%** de la masse salariale, enveloppe répartie entre les 2 UES AG2R et La Mondiale.

- Réussir la trajectoire des frais en retraite complémentaire (la somme des frais d'AG2R Agirc-Arrco et CGRR Agirc-Arrco se situe entre 96% et 101% des dotations de gestion définitives accordées par la Fédération Agirc-Arrco)
- Réussir le plan de redressement AG2R Prévoyance dont le résultat courant avant impôts devra être supérieur ou égal à +5 M€
- Réussir le plan de redressement de Domitys dont la somme des résultats nets cumulés sur 2024-2025 devra être supérieure à -114 M€

INTERESSEMENT 2024-2025

Réussir la relation du rendement obligataire en épargne retraite La Mondiale à au moins +35 cts par rapport à fin 2023 (sous réserve d'un TEC 10 moyen supérieur au rendement obligataire de l'entité sur 2024-2025 : à défaut, l'objectif est d'au moins +25 cts).

Ces 9 critères et ce bonus sont indépendants les uns des autres mais possèdent des seuils de déclenchement selon des objectifs propres à chacun. Et le fait que ces critères doivent obligatoirement garder un caractère aléatoire, rendent l'atteinte de leurs objectifs compliqués pour certains. C'est la raison pour laquelle, durant toutes ces négociations, la CFE CGC est restée force de proposition pour inciter la Direction à assouplir certains seuils, supprimer ou revoir certains critères, modifier certains paramètres et rajouter des « pare feux » sur certains, afin d'éviter par exemple la déconvenue que nous avons subie cette année avec la décollecte en UC !

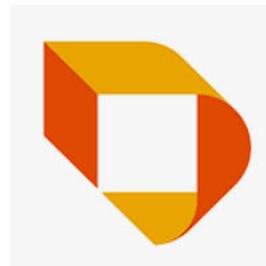
Un point d'incompréhension subsiste néanmoins dans cet accord. Il concerne les modalités d'attribution individuelle. En effet, la répartition individuelle de l'intéressement s'effectue pour :

- **40%** du montant global de l'intéressement entre tous les salariés bénéficiaires, **proportionnellement à la durée de présence effective au travail** dans l'exercice de référence au sein de l'Entreprise.
- **60%** du montant global de l'intéressement sont répartis entre tous les salariés bénéficiaires, **proportionnellement aux salaires bruts de référence perçus** par chaque bénéficiaire au cours de l'exercice de référence.

Nous souhaitons faire évoluer ce ratio 40/60% en 45/55% afin qu'il y ait une meilleure répartition des richesses et que les salariés aux revenus les plus faibles puissent donc bénéficier d'un intéressement plus favorable. Tout cela bien évidemment à enveloppe identique. La direction n'a pas suivi nos recommandations sans donner d'explications ou d'arguments crédibles. Nous le regrettons !

Par définition, un accord d'intéressement n'est jamais parfait ! Celui auquel la Direction nous convie pour 2024 et 2025 ne l'est pas non plus. Néanmoins nous tenons à saluer la Direction pour l'écoute et l'attention dont elle a preuve durant cette négociation et la remercier d'avoir tenu compte de certaines de nos recommandations qui ont permis d'assouplir certains critères et donc de susciter un espoir fort pour l'ensemble des salariés de La Mondiale d'avoir, pour les 2 prochaines années, un intéressement à la hauteur de leur engagement.

Domitys et le réseau commercial



Rétropédalage concernant le partenariat de distribution

Après avoir formé une partie des commerciaux du réseau, à « **Devenir conseiller expert en investissement immobilier en résidences services seniors** », en janvier 2023, sur un format de 32H (rien que ça !), la direction commerciale avait mis un coup d'arrêt. Après plusieurs mois de silence, les commerciaux sont à nouveau sollicités avec des objectifs quantitatifs.

Le réseau sera uniquement **indicateur d'affaires** au profit des commerciaux de Domitys.

L'activité d'indication d'affaires se limite à la mise en relation entre un prospect/client et un distributeur via la transmission des coordonnées. Autrement dit les commerciaux « Indicateurs » de La Mondiale ne pourront pas développer un argumentaire commercial en évoquant les solutions Domitys...

... une nouvelle formation Domitys, sur l'indication d'affaires, sera dispensée - pour l'instant - auprès de certains collaborateurs, dès le mois de juillet afin d'éclaircir les modalités concrètes de ce partenariat.

Nous reviendrons vers vous sur la définition concrète des enjeux commerciaux ainsi que la rémunération, lorsque nous en saurons plus.

Partenariat ou Comment motiver son réseau commercial



Les ambitions de la **DERIOM** pour le plan 2023-2025 :

DERIOM : Direction Epargne Retraite Individuelle, Opérations Mutualisées « Fin 2025, détenir une position renforcée d'acteur de référence sur le marché de l'Epargne Retraite Individuelle et avoir posé les fondations pour atteindre l'excellence. »

Une bien belle et notable ambition me direz-vous 😊

En effet, le retard que nous avons pris lors de l'arrivée de la loi Pacte et la sortie de notre PER, nous ne l'avons jamais rattrapée. Au contraire, l'écart avec les Leaders aujourd'hui du marché ne fait que se creuser. Ces derniers ont su, entre investissements et nouveautés, prendre les risques nécessaires pour être aujourd'hui les 1^{ers}. « Mais bon ! Nous aussi on innove »

Afin d'atteindre ce bel objectif à fin 2025, qu'a décidé de faire le groupe pour aider son réseau ??? Vous êtes impatients, je le sais..... **Et bien notre Chère DERIOM a créé un PERI estampillé AG2R La Mondiale, avec des frais sur versement à 1.5% Maximum et des frais de gestion à 0.9% sur le fonds euros et 1.2% sur les UC, et ce en vue du lancement du partenariat en FEVRIER 2024, génial non ?** Oups, on a failli oublier, également un contrat d'assurance vie courant juillet, avec là aussi des frais réduits...

Vous n'êtes pas au courant ? Mais oui c'est normal, **ce contrat n'est pas pour le réseau** mais pour notre nouveau **Partenaire PREMIUM**, stratégie définie dans le plan d'entreprise NOUVELLE DONNE.

Le Groupe PREMIUM c'est actuellement 2 partenaires en 1, CAPFINANCES et PREDICTIS, 900 mandataires environ répartis sur les 2 structures. Leurs cibles, les 35 ans et plus, particuliers et professionnels. L'objectif de ce partenariat n'est pas limité et se monte à plusieurs milliers de contrats par an.

Très prochainement, aura lieu l'arrivée d'un autre partenaire dont la finalisation est en cours.

Partenariat ou Comment motiver son réseau commercial

L'objectif de la DERIOM est très clair : « **Développer des nouveaux canaux de distribution, Identification de nouveaux partenaires, Conception Offres et services répondant aux besoins des partenaires ...** »

Ah, si on s'était doté de tel moyen à l'origine du PER, nous n'en serions pas réduits à tenter de copier nos concurrents avec des années de retards et chercher de nouveaux canaux de distributions.

Là où nous étions innovants et Leader, nous ne sommes plus que de petits suiveurs. Nous nous battons avec un « arc et des flèches » alors que la concurrence le fait avec « une mitrailleuse ». Donnez-nous au moins « une arbalète »...

Bien entendu des « règles de bonnes conduites » ont été prévues. Afin que vous n'ayez pas mal au crâne et que vous ne preniez pas peur avant l'heure, nous vous les communiquerons plus tard.

Allez, juste un petit aperçu : un client pourra être à la fois client LM et PREMIUM mais pas pour la même typologie de produit..

Nous vous ferons état de l'ensemble des règles de bonnes conduites et engagements réciproques afin qu'individuellement vous en mesuriez leurs limites.

Et le réseau alors ? Alors peut-être, que le réseau pourrait bénéficier en 2025 d'un « New PERI » compétitif ou à minima comme celui des autres?

Lors du dernier interview de notre directeur général Bruno ANGLES dont le thème était « Continuons à réussir ensemble », pas un mot pour le réseau commercial. **Et donc le « Ensemble », s'adresse à qui ?**

Partenariat ou Comment motiver son réseau commercial

Lorsque l'on interroge notre direction sur l'avenir du réseau, « est-ce qu'il reste une priorité ? », on nous répond : « les ambitions de recrutements restent très élevés, c'est donc que nous avons besoin du réseau ».

Ne craignent-ils pas une nouvelle vague de départ importante ? Un nouveau départ d'un grand nombre de collaborateur plus ou moins anciens dont les clients seraient susceptibles de les suivre aurait un impact considérable sur l'érosion du portefeuille qui ne fait que s'accroître.

Nous avons donc interpellé la DERIOM lors du CSE du 25/06/2024 sur nos inquiétudes concernant l'avenir du réseau... Il nous semblait important de vous informer au plus vite, et surtout vous faire entendre que NON nous ne sommes pas les fautifs. On ne nous a pas donné les moyens en temps et en heure, et aujourd'hui nous devons payer les pots cassés... Mais distribuer nos produits via un réseau externe est-il réellement plus rentable ?

NON en aucun cas nous ne devons accepter de s'entendre dire que c'est notre faute s'il ne se vend pas assez de PERI. Que chacun assume sa responsabilité !!!

Réinvestissez sur le réseau ! Redevenons innovant ! La compétence du réseau commercial reste encore excellente et au-dessus de ces concurrents. Nous pouvons encore reprendre le leadership du marché. Encore faut-il s'en donner les moyens.

Nous sommes mobilisés et ne lâcherons rien, encore une fois.



Partenaires voyage référencés



Pour bénéficier des meilleures offres à réserver sur club med collectivités, identifiant et code d'accès à retrouver sur votre nouveau site web du comité d'entreprise



Appeler la centrale au 01.70.74.11.56 pour des offres depuis plusieurs ports européens et procédure d'annulation simplifiée. Jusqu'à 10% de réduction immédiate en indiquant les identifiants proposés par votre comité social et économique La Mondiale.



Jusqu'à 30% de réduction via le site collectivité

<http://ce.pv-holidays.com/fr-fr/login>

Identifiants pour des raisons de confidentialités indiqués sur votre espace salarié sur comité d'entreprise

Pourquoi nous rejoindre

En rejoignant la CFE CGC, vous participerez à la défense active de votre emploi, de votre métier, de votre avenir.

A la CFE CGC, nos militants et adhérents sont des professionnels comme vous, ils font les mêmes métiers que vous et rencontrent les mêmes difficultés que vous !

Avoir des élus CFE CGC dans votre entreprise est un geste de dialogue social constructif et d'avenir.

Vous avez envie de faire bouger votre entreprise ? Agissez aujourd'hui pour ne pas subir l'avenir !

Pour ADHERER, vous pouvez vous rapprocher de vos délégués syndicaux, ils pourront vous donner toutes les explications :

Cyril FRANCHES

Délégué Syndical Central CFE CGC LA MONDIALE (SNAPA)

Laure BERNARD

Déléguée Syndicale (SNCSA)

Patrick FUENTES

Délégué Syndical (SNIA)

Samuel PERROTET

Délégué Syndical (SNAPA)

Stéphane OLLIVIER

Délégué Syndical (SNAPA)

Georges WAKNINE

Délégué Syndical (SNCSA)

Julie LUCAS

Déléguée Syndicale Centrale Adjointe (SNCSA)



Lamondialecfecgc.fr



@cfecgc_alm



CFE-CGC La Mondiale



Cyril Franches

- ÊTRE ÉCOUTÉ ET DÉFENDU
- ÊTRE INFORMÉ DES RÉALITÉS DE VOTRE ENTREPRISE
- ÊTRE EN MESURE D'ANTICIPER ET PESER SUR LES DÉCISIONS DE L'EMPLOYEUR
- ÊTRE ACTEUR DANS LES DÉCISIONS PRISES PAR NOTRE SECTION
- ÊTRE RESPONSABLE, CONSCIENT DU RÔLE QUE JOUE L'ENTREPRISE DANS LA SOCIÉTÉ DE DEMAIN
- ÊTRE PARTICIPATIF DANS LA VIE DU SYNDICAT
- ET ENFIN, BÉNÉFICIER D'UN ENSEMBLE DE SERVICES DONT UNE PROTECTION JURIDIQUE

Faites-nous remonter toutes vos remarques et si vous avez des sujets spécifiques que vous souhaiteriez que nous abordions, merci de nous envoyer un mail à l'adresse suivante cfecgc.lamondiale@yahoo.fr