



# Reviens Daniel, ils sont devenus fous !



Nous vivons aujourd'hui dans un contexte d'intensification du travail.

Celui-ci est de plus en plus rythmé, interrompu, contrôlé, suivi, tracé, "Smarté"...

Une évolution qui va de pair avec une complexité accrue par l'accumulation des réglementations, des normes et des exigences qui impactent l'activité des salariés.

Les conseillers doivent connaître l'ensemble des produits et des services, se mettre en permanence à jour sur tous les changements qui impactent leur vie professionnelle.

Ils doivent sans cesse réactualiser leurs connaissances sur les offres, assimiler les nouveaux contrats, les multiples process et faire avec tous les bugs des outils au quotidien.

Finalement, tout est complexifié et il est devenu impossible pour nos collègues d'être à l'aise et performant sur l'ensemble des produits et des services.

D'autant plus qu'il faut "marger sur notre cœur de métier" pour fidéliser nos sociétaires.

Il faut les équiper de plus en plus de contrats, même s'ils ne leur apportent pas de plus-values mais permettent à la Matmut d'engranger du fric !



Pour les conseillers en agences, le travail est bien fait lorsqu'à la fin d'un appel ils ont répondu à l'ensemble des besoins du client.

Ils savent que répondre trop vite ou de façon incomplète peut générer des interrogations et susciter surtout le mécontentement du sociétaire.

Pourtant, les salariés sont désormais évalués au nombre d'appels et selon leur durée.

Ils savent qu'ils sont tracés, surveillés et bientôt enregistrés.

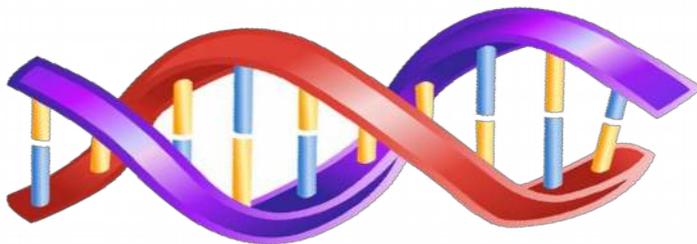
S'agissant des Responsables d'agences, ils éprouvent beaucoup de difficultés à assumer leur fonction par manque de temps. Ils sont obligés de faire régulièrement des reportings et justifier du niveau d'activité de leurs agences.

Au vu de la charge de travail et des effectifs, ils prennent aussi les appels entrants et réceptionnent les sociétaires et prospects. Beaucoup d'entre eux se sentent pris entre le marteau et l'enclume concernant la pression sur les chiffres répercutée par leur N+1 !

Et que dire de nos collègues RGA qui ont été recalés dans la fonction de Directeur des Ventes après des années de bons et loyaux services ?

Ils sont "blackboulés" dans la fonction de Responsable Commercial, car notre nouvelle Direction préfère mettre à leur place des transfuges venus d'autres compagnies d'assurances qui, du temps de Daniel Havis, lui hérissaient le poil !

Pourquoi font-ils cela et dans quelle optique ?  
modifier notre façon de travailler, changer nos valeurs et muter notre ADN Mutualiste vers un ADN Capitaliste !



**FO a alerté la Direction sur les mauvaises conditions de travail du réseau qui se dégradent de jour en jour, lors des précédents CSE et par divers tracts (cf. nos tracts des 29 juin, 1er septembre, 1er & 16 octobre, 23 novembre 2020 et 14 & 25 janvier 2021).**

Avec des conditions de travail qui s'altèrent, la Direction se soucie-t-elle des salariés et les soutient-elle ?

Oui, pour la façade et garder une bonne image de marque.

Non, car en interne la Direction veut des chiffres, des chiffres, encore et toujours des chiffres !



Si vous n'êtes pas super méga productif et que vos résultats baissent d'une semaine sur l'autre, que va t-il vous arriver ?



Certains responsables demandent aux conseillers de dissenter sur les raisons de la baisse de leur productivité et leur demandent de trouver des solutions pour améliorer les résultats.

Bientôt le bonnet d'âne ou le fond de la classe pour les agences les moins performantes ?

Comment infantiliser les troupes, leur imagination n'a plus de limite...

A quoi sert cette dissertation écrite ?

Pourquoi culpabiliser les salariés ? Est-ce un excès de zèle des hiérarchies locales pour se faire bien voir de leur Direction ?

**FO ne peut que constater que la Direction rouennaise affirme n'être jamais à l'initiative de telles demandes et en rejette la faute sur les hiérarchies locales.**

**Mais que dire lorsque cela devient national ?**

**FO ne peut que s'interroger !**

**Est-ce que la Direction veut faire prendre des vessies pour des lanternes ?**

Mais, en plus de faire faire des rédactions aux conseillers, la Direction aime les faire jouer : Pro-lanta, tiercé et comme récompense, entre autres, des Smarties !

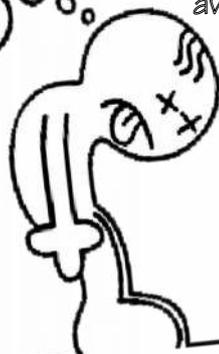


Du temps de Daniel Havis cela n'existait pas.

La Matmut s'est tout de même développée, les salariés travaillaient dans la bonne humeur, sans stress, et étaient récompensés par des NAO dignes de ce nom !



Malheureusement, nous nous sommes désormais transformés en commerciaux à-tout-va avec des objectifs déguisés et du 100 % de l'année passée en PAC et PARI !!!



Maintenant, c'est le tiercé gagnant. Chaque semaine, les agences reçoivent le tiercé magazine avec tous les chiffres au plan national, par délégation et par agences. FAITES VOS JEUX, RIEN NE VA PLUS !

Le moral des salariés est au plus bas, ils n'ont plus le cœur à l'ouvrage et sont dégoûtés de la façon dont ils doivent travailler et de la manière dont ils sont traités.

Pression du chiffre, surveillance accrue, reproches, sont souvent le lot que subissent nos collègues. Ils sont félicités de leur productivité et en même temps sont réprimandés sur leur travail, à ne plus rien y comprendre, à en devenir chèvre.

Et certains responsables régionaux, pour asseoir leur autorité et augmenter les ventes, n'hésitent pas à leur dire que s'ils ne font pas du chiffre, leur agence va fermer et ils seront licenciés.

L'art et la manière de semer l'angoisse auprès de nos collègues...

Les conditions de travail se dégradant, les conseillers affichent désormais leur volonté de quitter le Groupe, alors que sous l'ère de Daniel Havis, personne n'avait jamais manifesté la moindre intention de quitter la Matmut.

Démissions, abandons de poste, ruptures conventionnelles sont maintenant devenus monnaie courante et certaines régions, comme le Nord, sont plus touchées que d'autres.

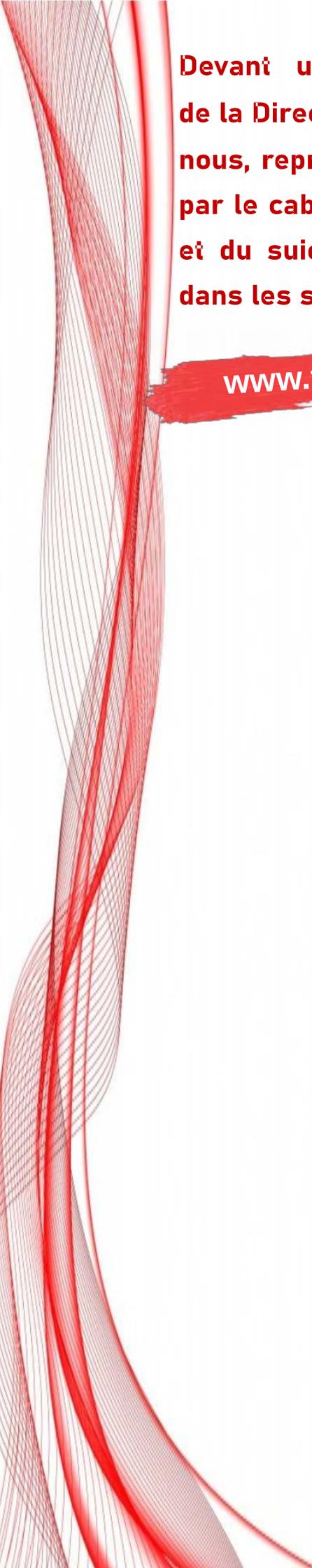


**Fort de vos remontées de terrain, FO a demandé il y a quelques mois les chiffres de tous les départs à la Direction mais n'a pas obtenu de réponse à ce jour. Pourquoi ? La Direction utilise t-elle des stratagèmes pour dégraisser la masse salariale sans passer par un PSE qui leur coûterait beaucoup plus cher ? Veut-elle étouffer, cacher ce qui se passe véritablement à la Matmut et pousser les salariés vers la sortie à moindre coût ?**



Hausse des arrêts maladies, burn-out, infarctus se multiplient dans les agences, signes d'un mal-être des conseillers et des Responsables d'agences.

Des changements permanents, du stress chronique, de l'épuisement professionnel sont des facteurs prédictifs de suicide.



**Devant une telle souffrance de nos collègues, le silence de la Direction, et la non production de documents exigés par FO, nous, représentants FO, demandons une expertise des agences par le cabinet Technologia spécialiste de la souffrance au travail et du suicide mais aussi reconnu pour son professionnalisme dans les situations de mal-être au travail.**

**[www.fo-matmut.org](http://www.fo-matmut.org) – [contact@fo-matmut.org](mailto:contact@fo-matmut.org)**