



LE CANARD DÉCHAÎNÉ

Du Réseau Commercial LFAC
libre ensemble



SOMMAIRE

HORIZON BOUCHÉ

Directrice de publication

Dominique TABARIE

Rédacteur en chef

Laurent ARTIGAU

Conception

Arnaud ROBERT

Ont participé
à ce numéro

Charlotte BRUNET

Véronique DAULY

Valérie ARSEGUET-

DELPECH

Pierre PERRAULT

Téléphone :
06.07.23.78.97

Site:

<https://unsa-generalis.com>

Courriel :

contact@unsa-generalis.com

HORIZON BOUCHÉ

Sous prétexte d'un monde du travail en pleine transformation, de mutations profondes cristallisées par la crise la Covid-19 qui impactent notre modèle, la direction, pour soi-disant s'adapter à un rythme de changement plus soutenu, une accélération de la transformation digitale, de nouveaux modes de travail associés au modèle de l'organisation du travail et des attentes des collaborateurs qui ne sont plus uniformes, a décidé de revoir notre organisation et mode de travail au sein de l'entreprise : c'est le projet HORIZON !



Cela part de nobles sentiments : il faut s'adapter à notre époque et aller vers une simplification de notre modèle social.

Mais revenir sur l'ensemble des avantages acquis obtenus au fil du temps, souvent en contrepartie d'efforts conséquents, n'est absolument pas envisageable. L'UNSA Generali se refuse à accepter les changements proposés par la direction, tels que présentés le 23 septembre dernier à la négociation sur la nouvelle organisation du travail dans le cadre du projet Horizon au niveau de Generali France.

LES PROPOSITIONS DE LA DIRECTION

Pour les non-cadres commerciaux :

- Un nombre de jour travaillés qui passe de 209 à 215 jours soit **6 jours de travail supplémentaires**.
- Cette augmentation du nombre de jours s'accompagnerait d'une revalorisation de 3 % : soit un fixe porté à 1.290 € pour les salariés commerciaux niveau 1 et à 1.525 € pour les salariés commerciaux niveau 2.

Pour le CET :

- Création d'un **unique CET** avec un versement de 5 jours/an et limité à 170 jours.
- Valorisation en euros pour **limiter l'effet inflation**.
- **Maintien du principe d'un abondement** si les jours épargnés servent à la transition entre période d'activité et acquisition du taux plein : **abondement de 15 %**. Versement de 5 jours supplémentaires si transférés directement au PER COLL (abondement de 15% des jours transférés au PER COLL dans la limite de 10 jours/an).



SIMPLIFICATION : POURQUOI PAS ! PERTE DES ACQUIS : NON !



L'équipe UNSA

Franck CHABAUD
Laurent ARTIGAU
Charlotte BRUNET
Joëlle MENEHIN
Véronique DAULY
Valérie ARSEGUET-
DELPECH
Pierre PERRAULT
Arnaud ROBERT
Sylvain DELERUE
Richard MAURICE

Téléphone :
06.07.23.78.97

Site:
<https://unsa-generalis.com>

Courriel :
contact@unsa-generalis.com

Les jours épargnés sur les anciens comptes (CT, LT et FdC) seront regroupés dans un compte unique valorisé en euros sur la base du salaire de référence applicable à cette date. Ils pourront être pris, monétisés et/ou transférés au PERCO mais ne pourront pas être transférés dans le nouveau CET. Les anciens CET ne pourront plus être alimentés.

Pour les gratifications anniversaire :

Les gratifications pour ancienneté ne seraient plus versées que tous les 10 ans sur une base forfaitaire de **1000€ pour 10 ans, 2 000€ pour 20 ans, 3 000€ pour 30 ans et 4 000€ pour 40 ans.**

Les congés correspondants seraient de 1 jour/an en lissé acquisition à compter de 10 ans d'ancienneté et de 2 jours/an en lissé acquisition à compter de 20 ans d'ancienneté. Le tout avec un supplément de 150 € de chèque culture.



SIMPLIFICATION : POURQUOI PAS !

PERTE DES ACQUIS : NON !

Quand on sait que ces propositions ont été faites pour simplifier notre modèle avec la garantie que tout cela serait fait à **iso-budget** : Il est évident que l'on retrouve bien la simplification, mais pour ce qui est du budget il **va falloir être plus convaincant.**

Vous l'aurez compris, en l'état, cette négociation ne dirige pas l'UNSA Generali vers une signature et ses élus continueront à se battre pour sauvegarder nos acquis.

Bien entendu nous vous tiendrons informés au fur et à mesure de l'avancée de cette négociation.

