

CGT MATMU

TRACT

28 AOÛT 2025

Il ne suffit pas
de s'indigner,
il faut s'engager !



Challenge commercial "Podium"

La médaille d'or du ridicule !

La présentation du nouveau challenge commercial de la rentrée a débuté la semaine dernière pour les agences, les CDRS Part et Pro et les CAE, ainsi que leurs managers.

L'objectif : récompenser collectivement l'investissement des salariés en donnant aux sites gagnants des bons d'achat GLADY.

Derrière une volonté manifeste d'offrir aux salariés une récompense financière **se cache finalement une fausse bonne idée.**

Explications :

1/ Un challenge collectif, mais qui se moque du collectif

L'effectif pris en compte est **l'effectif théorique de l'équipe**. Ne sont donc pas déduits les absences, les départs en cours de challenge, les congés, les maladies, les renforts demandés dans d'autres agences, les mobilités, etc...

Selon les réponses apportées par la Direction lors de la présentation, aucun recalcul ne sera réalisé pour tenir compte de ces absences.

Or, l'équité de traitement face à ces challenges collectifs passe nécessairement par la **prise en compte de ces réalités**. La Direction s'y refuse, transformant ce qui devrait être une animation commerciale stimulante en véritable injustice.



Dans mon agence de trois salariés, si mon collègue tombe malade, comment maintenir la cadence de production de trois personnes à deux ?

Au delà du manque d'équité, deux conséquences possibles :

- Je vais me surmener pour compenser (et risquer de tomber malade de fatigue en fin de challenge)
- Je risque d'en vouloir à mon collègue qui m'empêche de gagner le challenge car il a eu la mauvaise idée de tomber malade !

Rappel des engagements de notre groupe (voir sur le site Matmut)

Le Groupe Matmut s'inscrit pleinement dans les principes et les valeurs fondés sur un modèle mutualiste. Les mutuelles du groupe mettent l'humain, la solidarité et l'équité au cœur de leur fonctionnement

Pour le coup, c'est loupé ...

2/ Un même challenge pour tous, mais des gains différents pour chacun !

Pourquoi faire simple et équitable quand on peut faire compliqué et incompréhensible ?

Les agences (CEAR compris) pourront atteindre : 100 € (Bronze), 200 € (Argent) ou 300 € (Or) de bons cadeaux par équipe. Pour les équipes lauréates constituées de 6 et plus, le montant sera augmenté de 50 €. Mieux vaut ne pas être trop nombreux dans l'agence ... Plus vous êtes, moins vous gagnez !

Pour une agence atteignant l'or, les gains seront donc :

- agence de 3 : 300 € du palier Or divisé par 3 salariés, soit 100 € par salarié;
- agence de 5 : 300 € du palier Or divisé par 5 salariés, soit 60 € par salarié;
- agence de 10 : 350 € du palier Or divisé par 10 salariés, soit 35 € par salarié.



Les CDRS pourront atteindre 1 000 € (Bronze) , 1500 € (Argent) ou 2000 € (Or).

Une CDRS qui atteint l'or, les gains seront donc de :

- Pour une CDRS de 55 salariés : 36 € par salarié;
- Pour une CDRS de 65 salariés : 30 € par salarié.

Enfin, pour **les CAE**, ce sera 200 € (Bronze), 400 € (Argent) ou 600 € (Or) par équipe.

Pour une équipe de 9 CAE + 1 RDE, cela donnerait 60 € par salarié.

Pourquoi cette iniquité de traitement ? N'y avait il pas plus simple et plus juste ?

La CGT souhaite percer les mystères de ces challenges, et demande à assister aux prochaines réunions de brainstorming qui les élabore !

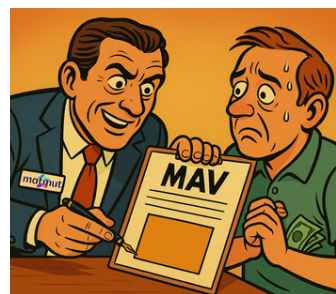
3/ La condition pour entrer dans le challenge : le MAV

Faisant fi de la méthode de vente de la Matmut ("l'approche complice"), pour espérer se qualifier lors du challenge, il faut caser du MAV (ou du contrat santé pour les CDRS et les CAE) !

On impose donc un produit comme condition essentielle, au détriment de tout devoir de conseil. Que fait-on des besoins du client ?

Les formateurs demandent à surtout éviter l'approche produit mais finalement, la Direction s'engouffre en plein dedans, imposant comme préalable la vente d'un type de contrat.

Est-ce donc là la nouvelle approche commerciale Matmut ?



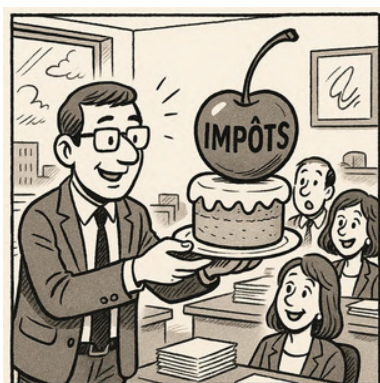
Rappel des engagements de notre groupe (voir le site matmut)

Proposer des contrats et des garanties utiles en exerçant pleinement notre devoir de conseil va bien au-delà d'une obligation réglementaire : c'est un engagement éthique envers nos sociétaires. Nous plaçons l'intégrité au cœur de nos relations

4/ La fiscalité applicable sur les challenges collectifs, la cerise sur le gâteau

Le challenge rétribuera les salariés par **un chèque cadeau GLADY à utiliser collectivement** (restaurant, animation en dehors du temps de travail, achat collectif ...) : voir l'article 9 du règlement de cette animation.

Les règles fiscales sont claires : **toute récompense issue d'un challenge collectif ou individuel est soumise à impôt et à cotisations sociales.**



Le montant total des gains sera réparti entre les participants qui choisiront d'accepter leur part. Chaque salarié est libre de refuser cette récompense, notamment pour éviter qu'elle ne soit ajoutée à son revenu imposable.

Alors, **prêtons nous à l'exercice pour comprendre la portée de cette bonne idée**, avec l'exemple indiqué dans l'article 11 du règlement.

CGT
M A T M U

Pour Conseiller en Assurances (non cadre) percevant une rémunération brute annuelle de 39 000 € (3 250 € brut/mois), célibataire sans enfant, pour lequel un montant de 50 € est intégré en tant qu'avantage en nature :

- Le bulletin de salaire affiche une ligne « avantage en nature » de 50 €;
- Une retenue équivalente sera opérée pour neutraliser le double versement;
- Le salaire net à payer est diminué d'environ 11,50 € compte tenu du prélèvement des cotisations sociales (assurance vieillesse, retraite complémentaire, CSG-CRDS, etc.);
- Le revenu imposable annuel augmente donc d'environ 38,50 €.

Dans cet exemple, le salarié célibataire sans enfant (1 part fiscale) voit son revenu net imposable passer de 30 030 € à 30 069 €. Cette augmentation reste intégralement dans la même tranche marginale d'imposition (30 %). Sur les 50 € de chèque cadeau collectif, sera appliqué 11,5 € de cotisations sociales et 11,55 € d'impôts sur le revenu (30% de 38,5 €).

Imaginons que l'équipe qui gagne le challenge décide d'utiliser ces bons Glady pour réaliser une activité commune.

Cette activité, en dehors du temps de travail (faut pas exagérer tout de même...), coûtera donc au salarié 23,05 € ! (mais pour un coût réel versé par l'entreprise de 50 €).

Il aura donc gagné 26,95 € d'activité collective, pour deux mois de challenge.

Est-ce motivant ?



Les salariés disposent de 60 € de budget convivialité par an pour faire une activité collective. C'est donc la première fois qu'à la Matmut, **un salarié devra payer des impôts pour faire un resto entre collègues en dehors du temps de travail ...**

La prochaine fois, si la Direction cherche des idées pour récompenser les salariés de leur investissement, mieux vaut s'adresser à ceux qui sont élus pour les représenter.

Cela éviterait sans doute qu'un challenge censé motiver les équipes produise l'effet inverse.

VOUS POUVEZ FAIRE CONFIANCE A LA CGT MATMUT POUR DEFENDRE VOS INTERETS

Nous sommes des salariés qui n'acceptent plus que "ce qui est bon pour nous" soit décidé à notre place sans consultation préalable.

Nous sommes à votre écoute pour relayer vos voix, vos interrogations, vos revendications et vous assistons individuellement et collectivement avec détermination.

Nous nous engageons au service du collectif.

Vous pouvez aussi adhérer en ligne

[Cliquez ici](#)

**Votre délégué syndical référent :
Ludovic Barroin**



Téléphone : 06 64 74 04 22
Email : contact@cgt-matmut.fr

CGT
M A T M U T