



NÉGOCIATIONS ANNUELLES OBLIGATOIRES

Une politique salariale toujours active en 2012

■ La négociation salariale a été plus dynamique que ne pouvait le laisser craindre le contexte de crise. Inflation, climat social, attractivité de la branche sont autant de facteurs qui ont contribué à la signature d'accords chez les acteurs de l'assurance.

2,5%

Le taux d'inflation en 2011 accuse une progression de 1 point par rapport à celui de 2010.

Les négociations annuelles obligatoires (NAO) terminées, place au bilan. La CFDT vient de compiler les augmentations de salaires obtenues dans 43 entreprises du secteur suite aux NAO, dans un document que *L'Argus de l'assurance* s'est procuré. « Contrairement à ce que l'on pouvait craindre, dans un contexte de crise financière majeure, bon nombre d'accords ont été conclus. Plusieurs entreprises – comme Ageas, CNP assurances, La Mondiale – ont même amélioré leur dispositif si l'on compare à l'an dernier », indique Régis Versavaud, secrétaire général adjoint de la fédération CFDT banques et assurances. Au total, les syndicats ont conclu 27 accords, alors que 16 employeurs ont pris des décisions unilatérales.

Petites augmentations, mais augmentations tout de même

Si les entreprises d'assurance ont concédé des revalorisations de salaires, c'est en partie pour compenser les tensions sur les prix apparues l'année dernière. L'inflation s'est élevée à 2,5 % en 2011, alors qu'elle était seulement de 1,5 % un an plus tôt. « Les syndicats ont obtenu des augmentations générales, qui, sans être extraordinaires, permettent de maintenir au minimum le pouvoir d'achat », constate Olivier Arroua, associé du cabinet de conseil Selenis.

À la lecture du tableau que nous publions ci-contre, des sociétés du secteur affichent pourtant des hausses collectives inférieures à l'inflation. « Dans ces cas-là, nous avons veillé à ce

qu'il y ait des minima significatifs, notamment pour les petits salaires », explique Régis Versavaud. Un exemple : chez MMA, le taux d'augmentation collectif négocié au sein de la mutuelle s'élève à 1,7 %. Une mesure spécifique a toutefois été ajoutée à l'accord, garantissant un minimum annuel de 600 € à tous les salariés. Du coup, pour une personne gagnant 25 000 € par an, l'augmentation de rémunération atteint désormais 2,4 %.

« Finalement, les résultats des compagnies d'assurance n'ont pas été si mauvais en 2011. Certes, il y a eu une décollecte en vie. Mais il n'y a pas eu pour autant un effondrement de la consommation des services financiers », observe Olivier Arroua. Si la crise financière n'a pas eu trop d'impact sur les salaires dans les assurances, elle a, en revanche, touché de plein fouet les banques. Aucun accord n'a ainsi été trouvé à Pacifica, Predica et Caagis, les filiales du groupe Crédit agricole.

L'individuelle plutôt que la collective

« Même si elles versent toujours du collectif, les entreprises préfèrent désormais faire de la différenciation et jouer sur la partie individuelle des salaires. C'est une façon d'envoyer un signe de reconnaissance aux salariés les plus méritants », précise Sofia Kettani, du cabinet de conseil Towers Watson. À la Macif, le budget global d'augmentation salariale, soit l'enveloppe dévolue aux hausses collectives appliquées à tous les salariés et celle pour les augmentations individuelles, atteint ainsi... 3,9 % !

OLIVIER ARROUA,
ASSOCIÉ DU CABINET DE CONSEIL **SELENIS**

« Les entreprises n'ont pas hésité à lâcher du lest »

« Dans un contexte économique difficile, les compagnies d'assurance ont besoin de remobiliser les troupes. L'environnement est désormais devenu beaucoup plus stressant et oppressant pour leurs collaborateurs. Aussi, pour apaiser le climat social, n'ont-elles pas hésité cette année à lâcher du lest, en concédant quelques augmentations significatives. Toutefois, ce qui a été conclu comme hausse salariale correspond juste à l'inflation améliorée. Avec de plus en plus une individualisation des rémunérations. Les entreprises privilégient en effet désormais la prime à la performance au détriment des augmentations générales, notamment pour attirer les jeunes. »



Alors que le secteur est confronté à une vague massive de départs à la retraite (lire notre dossier pages 28 à 33), voilà en tout cas un bon moyen pour les assureurs d'attirer les jeunes diplômés.

■ NICOLAS THOUET