

Pourquoi choisir la CFE-CGC Mutualité ?

Argumentaire DS - convaincre par une proposition de valeur claire et concrète

Finalité du guide	Donner aux DS et relais de section un argumentaire simple pour présenter les spécificités, les services et l'utilité concrète de la CFE-CGC Mutualité à un salarié hésitant.
Public cible	DS, RS, RSS, élus CSE, candidats, adhérents et relais locaux.
Usage recommandé	Entretien d'adhésion, réunion d'information, campagne électorale, accueil d'un nouvel adhérent ou réponse à une objection.
Résultat attendu	Un discours homogène, crédible et orienté bénéfices, relié à des services accessibles et à des preuves locales.

Message central

Choisir la CFE-CGC Mutualité, c'est rejoindre une organisation proche du terrain, experte des enjeux de l'encadrement et de la mutualité, capable d'informer, de former, d'accompagner et de peser dans les négociations.

- Partir du besoin réel du salarié plutôt que d'un discours institutionnel.
- Relier chaque promesse à un service, un outil ou un résultat vérifiable.
- Présenter l'adhésion comme une protection individuelle et un levier collectif.

CFE-CGC Mutualité | Proximité, expertise, indépendance et résultats

Sommaire

1. Comprendre la proposition de valeur
2. Valoriser les valeurs et le positionnement
3. Présenter les services inclus
4. Démontrer l'impact dans les négociations
5. Renforcer la crédibilité par les preuves
6. Répondre aux objections
7. Transformer l'intérêt en adhésion
8. Fiches pratiques et checklist

Principe de méthode

Un argumentaire efficace suit quatre étapes : écouter le besoin, qualifier l'enjeu, présenter une réponse concrète et proposer une prochaine action datée.

1. Comprendre la proposition de valeur

Une adhésion utile à trois niveaux

La valeur de la CFE-CGC Mutualité se comprend en articulant protection individuelle, capacité d'action locale et influence collective dans les négociations et les élections.

Niveau	Promesse	Exemple concret
Individuel	Être informé, conseillé et accompagné face à une situation professionnelle.	Analyse d'un dossier, préparation d'un entretien, appui juridique ALINEA.
Local	Disposer d'une section visible, structurée et proche du terrain.	Réunions, permanence, tracts, soutien aux élus et remontées collectives.
Collectif	Peser davantage dans les négociations et les élections.	NAO, classifications, PSC, QVCT, télétravail et représentativité.
Développement	Renforcer les compétences et l'autonomie des adhérents.	Formations, webinaires, fiches pratiques et espace documentaire.

Réflexe DS

Ne pas tout présenter. Sélectionner les deux bénéfices les plus pertinents au regard de la situation du salarié.

Questions d'ouverture

- Quels sont vos principaux sujets professionnels du moment ?
- Sur quels thèmes manquez-vous d'information ou d'accompagnement ?
- Souhaitez-vous seulement être informé, ou aussi pouvoir agir et peser collectivement ?

2. Valoriser les valeurs et le positionnement

Proximité, expertise et indépendance

Valeur	Ce qu'elle signifie	Preuve locale à mobiliser
Proximité	Des interlocuteurs identifiés et accessibles, au plus près des réalités de travail.	Permanence, contact DS, réunion locale, réponse rapide.
Expertise	Une connaissance des enjeux de l'encadrement, de la convention collective et des métiers mutualistes.	Analyse classification, NAO, PSC, charge, carrière ou procédure.
Indépendance	Une capacité à défendre une position argumentée, sans renoncer au dialogue ni aux intérêts des salariés.	Mandat collectif, propositions chiffrées, compte rendu aux salariés.
Solidarité	Un réseau qui mutualise les expériences, les outils et les compétences.	Appui ALINEA, formations, partage inter-sections.

Positionnement à expliquer

La CFE-CGC Mutualité porte une expertise spécifique des techniciens, agents de maîtrise, experts, managers et cadres, tout en agissant sur les enjeux collectifs qui concernent l'ensemble des salariés.

Formulation utile

« Nous ne promettons pas une solution automatique. Nous apportons une méthode, une expertise et un collectif pour mieux comprendre, décider, négocier et se défendre. »

3. Présenter les services inclus

Un pack pour être informé, défendu et formé

Service	Utilité	Bénéfice adhérent
Assistance juridique ALINEA	Qualifier une situation et sécuriser les démarches.	Décisions plus fiables et meilleure maîtrise des risques.
Formations et webinaires	Développer les compétences sur NAO, élections et droits syndicaux.	Autonomie, professionnalisation et capacité d'action.
Fiches pratiques et trames	Disposer de supports immédiatement utilisables.	Gain de temps et messages homogènes.
Espace documentaire	Accéder aux accords, modèles, notes et actualités.	Information disponible et actualisable.
Réseau CFE-CGC Mutualité	Partager les retours d'expérience et benchmarks.	Solutions éprouvées et soutien collectif.

4. Démontrer l'impact dans les négociations

Relier l'adhésion aux sujets qui comptent

Sujet	Apport de la CFE-CGC Mutualité	Résultat à rechercher
Salaires / NAO	Données BDESE, benchmark, revendications SMART.	Mesures générales ou ciblées, rattrapages, transparence.
Classification	Analyse des emplois, responsabilités et critères conventionnels.	Reconnaissance des postes et parcours.
PSC / prévoyance	Lecture des garanties, cotisations et exclusions.	Protection plus lisible, équitable et durable.
Organisation du travail	Retours terrain, QVCT, charge, télétravail et déconnexion.	Règles écrites et suivi des impacts.

5. Renforcer la crédibilité par les preuves

Ne pas confondre promesse, résultat et objectif

La crédibilité repose sur des faits vérifiables. Le DS doit utiliser des résultats locaux documentés, des accords signés, des services réellement accessibles et des témoignages recueillis avec consentement.

Type de preuve	Exemple	Point de vigilance
Résultat de négociation	Mesure salariale, clause QVCT, amélioration d'une garantie.	Préciser le périmètre, la date et la contribution collective.
Cas accompagné	Dossier individuel sécurisé ou sanction retirée.	Anonymiser et obtenir l'accord du salarié.
Service utilisé	Réponse ALINEA, formation ou outil documentaire.	Ne pas promettre un résultat juridique automatique.
Indicateur électoral	Progression locale, participation ou représentativité.	Utiliser les données officielles et préciser le périmètre.
Témoignage	Retour d'un adhérent ou d'un DS.	Consentement, authenticité et sobriété du message.

Règle de communication

Lorsqu'un résultat n'est pas documenté, le présenter comme un objectif ou une ambition, jamais comme un acquis.

6. Répondre aux objections

Objection	Réponse courte	Action proposée
« Je n'ai pas besoin d'un syndicat. »	L'utilité apparaît souvent lors d'une décision RH, d'une négociation ou d'un changement professionnel.	Présenter un cas concret et les services disponibles.
« Je ne veux pas m'exposer. »	L'adhésion peut rester confidentielle et n'impose pas de devenir militant.	Expliquer la confidentialité et les niveaux d'engagement.
« Cela coûte trop cher. »	Il faut raisonner en coût net et en valeur d'usage sur l'année.	Présenter clairement la cotisation et les services.
« Tous les syndicats se ressemblent. »	Comparer les offres sur des critères objectifs : publics représentés, expertise, services et présence locale.	Utiliser une grille factuelle, sans dénigrer les autres OS.

7. Transformer l'intérêt en adhésion

Une séquence simple, personnalisée et suivie

Étape	Objectif	Action DS	KPI
Écouter	Identifier le besoin réel.	Poser trois questions ouvertes.	Contacts qualifiés
Relier	Associer le besoin à un service ou un levier.	Présenter deux bénéfices maximum.	Intérêt confirmé
Prouver	Rendre la promesse crédible.	Mobiliser un résultat ou un cas documenté.	Preuves utilisées
Proposer	Passer à une action concrète.	Adhésion, rendez-vous ou participation à un webinaire.	Taux de transformation
Accueillir	Créer une relation durable.	Message de bienvenue et point à 30 jours.	Taux d'activation
Fidéliser	Maintenir l'utilité perçue.	Information régulière et bilan annuel.	Renouvellement à 12 mois

KPI recommandés

- Nombre de contacts qualifiés et d'entretiens réalisés.
- Taux de transformation des contacts en adhésions.
- Taux d'utilisation d'au moins un service dans les 90 jours.
- Taux de participation aux formations, webinaires et réunions.
- Taux de renouvellement à 12 mois.
- Nombre de témoignages ou preuves locales documentés.

Quick wins sur 60 jours

1. Formaliser un pitch commun. 2. Sélectionner trois preuves locales. 3. Mettre à disposition le pack adhérent. 4. Organiser un webinaire découverte. 5. Suivre les contacts, adhésions et activations.

8. Fiches pratiques et checklist

Fiche 1 - Pitch DS en 30 secondes

Pitch

La CFE-CGC Mutualité apporte une expertise spécifique des métiers de la mutualité et des enjeux de l'encadrement. L'adhésion donne accès à un accompagnement juridique, des formations, des outils pratiques et un réseau de sections. Elle permet aussi de renforcer notre poids dans les négociations sur les salaires, les classifications, la protection sociale et les conditions de travail.

Fiche 2 - Checklist avant un entretien d'adhésion

Question	Oui / Non	Action à mener
Le besoin du salarié est-il identifié ?		Poser des questions sur sa situation et ses attentes.
Deux bénéfices adaptés sont-ils sélectionnés ?		Éviter la liste exhaustive des services.
Une preuve locale est-elle disponible ?		Préparer un accord, un résultat ou un cas anonymisé.
Les modalités d'adhésion sont-elles prêtes ?		Disposer du bulletin, du lien et du montant de cotisation.
Le suivi est-il planifié ?		Fixer une relance ou un point d'accueil à 30 jours.

Synthèse exécutive

- La CFE-CGC Mutualité combine proximité locale, expertise de branche, indépendance et accompagnement opérationnel.
- L'adhésion donne accès à des services concrets : ALINEA, formations, webinaires, outils et espace documentaire.
- L'impact se mesure dans la capacité à mieux informer, défendre, négocier et représenter les salariés.
- La crédibilité repose sur des preuves locales documentées, des témoignages authentiques et des résultats vérifiables.
- Message clé : choisir la CFE-CGC Mutualité, c'est choisir une organisation spécialisée, utile au quotidien et capable de renforcer le poids collectif des salariés.