

**Procès-verbal de la réunion ordinaire du Comité d'Etablissement
des Laboratoires Bouchara-Recordati**

Vendredi 16 février 2018 à 10 heures 30

Etaient présents

Direction

Anne Théry

Directeur des Ressources Humaines

Invité

Pascal Fournier

Directeur BU Ethique

Membres du 2^{ème} collège

Nathalie Biben

Titulaire UNSA et secrétaire du CE

Marie Barruche

Titulaire CFTC

Florence Cabassut

Suppléante CFE-CGC

Alain Gnahoui

Suppléant CFTC

Membres du 3^{ème} collège

Bertrand Melin

Titulaire UNSA

Représentants Syndicaux

Isabelle Bezou-Morel

Représentant Syndical CFDT

Cyril Fioux

Représentant syndical CFTC

Absents excusés

Valérie Marquet-Motti

Titulaire CFE-CGC

Jacques Guillon

Représentant syndical UNSA

Joël Dumez

Suppléant CFDT

Anne Rafinon

Suppléante UNSA

Caroline Sobel

Suppléante UNSA

Pierre Stéfanelli

Représentant Syndical CFE-CGC

En l'absence de Stéphane Cohen, Anne Théry préside la réunion du CE.

La séance commence à 10 h 30.

I – Approbation du PV du CE du 26 janvier 2018

Le procès-verbal de la réunion du 26 janvier 2018 est approuvé sous réserve des modifications apportées en séance.

II – Actualités de l'entreprise

Résultats à fin janvier :

Méthadone : Le chiffre d'affaires est en croissance de +4% par rapport au budget et 10% par rapport à l'année précédente. On note principalement l'effet positif de Méthadone gélule.

BU Ethique : +17% par rapport au budget et +10% par rapport à l'année antérieure. Ceci est dû aux résultats d'Urorec, Zanextra 20/10 et 20/20. Fortacin est en retard par rapport au budget mais le lancement n'a pas encore démarré.

BU OTC : Le mois de janvier est négatif avec un retard de 20% par rapport au budget et -25% par rapport à l'année antérieure. Avec un impact important de Hexaspray compte tenu de son poids dans le portefeuille de produits. Hexatoux est également en retard, mais les volumes étaient très faibles.

Génériques : Les résultats sont à -30% par rapport au budget et à -13% par rapport à l'année précédente.

Non Promus : Les résultats sont assez bons.

- Néocodion avait un budget assez pessimiste compte tenu des nouvelles règles de prescription, mais les ventes ont été meilleures que prévu. On est donc à +4% par rapport au budget, mais en baisse par rapport à l'année précédente.
- Lercan est en ligne avec le budget.
- Zanidip est à -14% par rapport au budget.

Global France : Sur la partie Domestique, nous sommes à +4% par rapport au budget et en ligne par rapport à l'année dernière.

Le marché

LBR est à + 1.4% alors que le marché est à +0.2%. LBR est au-dessus du marché grâce aux produits remboursés. Concernant les produits non remboursés nous sommes en décalage par rapport au marché.

Cyril Fioux demande si le détail par rapport au marché est disponible. Anne Théry ne l'a pas.

III – BU ETHIQUE

a) La liste des secteurs vacants ouverts à la mobilité interne devait être communiquée à l'ensemble du réseau à partir du 3 janvier 2018 : où en est le projet ?

La liste de trois secteurs a été communiquée par la DRH le 12 février. Le retour est prévu au plus tard le 5 mars. Marie Barruche s'interroge sur les premières réactions. Pascal Fournier attend encore des retours.

Florence Cabassut demande s'il s'agit des secteurs autour de Lyon.

Pascal Fournier précise qu'un secteur porteur d'un chiffre d'affaires significatif, situé autour de l'usine, a été ouvert pour favoriser la représentativité de notre entreprise locale auprès du corps médical. Il détaille les UGA concernées sur les départements de l'Allier, du Cher et de la Nièvre (03, 05, 18) où il y a un chiffre d'affaires important sur Logimax. Il y a aussi un autre secteur qui a deux UGA à Lyon puis le département de la Seine-et-Marne (77). En fonction des retours, il n'est pas exclu de reconsidérer la situation une deuxième fois en cas de fin de non-recevoir totale sur ces secteurs.

Florence Cabassut évoque les secteurs vacants sur l'Hérault, sur le Gard et sur une partie de Marseille qui ont un fort potentiel. Pascal Fournier répond qu'il y aura une deuxième analyse sur toute la France et qu'il regardera s'il y a d'autres secteurs qui sont éligibles le cas échéant. Il rappelle qu'il est prêt à favoriser la mobilité.

Nathalie Biben demande si le choix de ces secteurs a été fait sur la base du nombre d'UGA prioritaires dans le business Logimax et Pascal Fournier lui répond qu'il s'est basé sur le poids du chiffre d'affaires Logimax.

Par rapport au 77, Isabelle Bezou-Morel se demande si les délégués de Bertrand Melin concernés ne sont pas trop excentrés pour se positionner et le prendre en charge ; Pascal Fournier lui répond qu'ils sont deux. Bertrand Melin pense que le seul secteur qui pourrait être pris en charge par ses délégués est Melun.

La discussion revient sur la question des secteurs vacants. Pascal Fournier souligne qu'il réalise actuellement son budget avec 30 secteurs vacants, il apprécierait d'avoir plus de délégués mais il y a une contrainte qui est la bonne gestion du compte d'exploitation de l'entreprise et de la masse salariale ; c'est pourquoi la Direction de la BU et la Direction générale n'ont pas considéré comme opportun d'augmenter le nombre de délégués.

Nathalie Biben évoque l'idée que les DMS qui souffrent de secteurs vacants de DM puissent aller voir les médecins généralistes sur ces secteurs ; Des DM effectuent d'ailleurs occasionnellement le travail de DMS sur des secteurs vacants. Pascal Fournier répond que cette idée existe depuis longtemps. Isabelle Bezou-Morel ajoute que sur des secteurs ruraux il est parfois difficile de faire une journée complète.

Florence Cabassut demande s'il est possible pour un DMS de réaliser une RP avec des médecins généralistes d'un secteur non prospecté par un DM. Pascal Fournier répond qu'il l'autorise dans la mesure où il y a un engagement de faire un suivi, et il a transmis cette consigne à tous les DR.

Cyril Fioux s'interroge sur le nouveau statut des APM : pour les attachés pharmaceutiques expérimentés il demande s'il existe des équivalences.

Anne Théry répond qu'il faut suivre des parcours de formation qui peuvent être complétés par des acquis d'expérience. C'est un processus assez long et difficile, il y a un passage devant un jury paritaire qui permet de valider un niveau de compétences et d'obtenir la carte d'APM. L'évolution s'est faite jusqu'à aujourd'hui plutôt dans l'autre sens où des DM ont pu devenir APM après avoir accompli ce parcours de VAE (validation des acquis de l'expérience). Nathalie Biben est membre du CPNVM et à ce titre fait partie du jury qui valide ces VAE : elle observe que c'est un gros travail pour les attachés pharmaceutiques.

Cyril Fioux s'interroge sur l'avenir de l'activité : il n'y a pas de nouveaux produits, quelle est la stratégie de l'entreprise pour éviter un déclin de l'activité ?

Anne Théry répond qu'il y avait une réflexion en cours avec l'ancienne direction de la BU OTC. Actuellement nous sommes dans une situation de transition mais cela fait partie des axes de réflexion.

La question pour Cyril Fioux est de savoir si les AP continueront à exercer cette fonction, à terme, dans les mêmes conditions. Il pense que l'évolution ira vers une étiquette de compte clé régional, avec peut-être des objectifs différents et une politique nationale qui sera appliquée en région.

Pascal Fournier souligne que le chiffre d'affaires réalisé par les attachés pharmaceutiques est encore significatif.

Anne Théry conclut que c'est une vraie réflexion qui fait partie de la recherche d'alternatives d'évolution et c'est aussi une question d'employabilité car les AP sont aujourd'hui limités à la prise de commande car la réglementation s'est durcie, ce qui complique le fait de disposer de documents promotionnels. En effet, les AP ne peuvent pas faire de promotion et l'exercice du métier devient plus compliqué, en particulier depuis la promulgation de la nouvelle Charte qui a rendu le cadre plus rigide.

Cyril Fioux insiste sur le fait qu'il s'agit d'une demande faite à la Direction, il préconise d'inclure quelques AP à cette réflexion.

b) A quelle date le redécoupage des régions sera-t-il effectif ?

Le redécoupage des régions est fait. Pascal Fournier a communiqué aux intéressés par e-mail. Les personnes qui n'avaient pas de Directeur régional en ont un maintenant.

IV – BU OTC :

a) Comment la Direction de la BU OTC compte-t-elle motiver une force de vente en supprimant la majorité des primes sur le générique ?

Anne Théry fait part des réponses préparées avec la direction de la BU OTC et de la direction générale. Elle ne pourra pas y ajouter de commentaires et invite les représentants du personnel à poser des questions au prochain CE, le cas échéant.

La Direction n'a pas supprimé les primes sur les génériques, mais a focalisé sur un générique la Lercanidipine qui, à ce jour, représente à lui seul les 2/3 des ventes de génériques, ainsi que sur la prise de commande en vente directe des princeps correspondants. De plus une prime correspondant à l'atteinte du chiffre d'affaires de la BU OTC + Génériques est en place. Cette prime ne sera pas versée si le CA des génériques n'est pas au rendez-vous.

Cyril Fioux note la réponse en observant que globalement, c'est une enveloppe de prime qui, d'après les calculs qui ont été faits, correspond à un manque à gagner de 30% du salaire par AP. Anne Théry répond que ce calcul est différent compte tenu de la stratégie et en fonction des objectifs atteints.

Cyril Fioux indique que les montants en volume de la Lercanidipine par rapport au catalogue sont relativement faibles par rapport à d'autres produits.

Anne Théry observe qu'on doit comparer, non par rapport au catalogue global, mais par rapport aux génériques. Quoi qu'il en soit il n'y a pas un abandon total de l'incitation et de la prime sur les génériques, mais le dispositif a été adapté à la stratégie.

Marie Barruche souligne que les résultats sont à -30 par rapport à l'année précédente.

Cyril Fioux demande quelles sont les lignes qui ont perdu en générique, hors Lercanidipine. Anne Théry n'a pas le détail. Cyril Fioux pense qu'il n'est pas possible de récupérer ces lignes. Il rappelle que sur le catalogue cela représente 400 molécules, et LBR n'a que 3% de ce catalogue. Lorsqu'une pharmacie réalise au minimum 100.000 euros de génériques, si la remise auprès de ses génériqueurs principaux est de 20%, il y a donc 20.000 euros de remise sur cette ligne générique. Lorsqu'on arrive en deuxième ou troisième position, cela fait 5000 euros et il n'est plus intéressant pour la pharmacie de continuer avec LBR. En réalité, si la pharmacie reste cliente LBR, c'est en raison du profil adapté de l'AP qui est en place. Aujourd'hui, comme le message envoyé de la Direction sur le terrain est qu'on ne prime plus qu'une molécule sur le catalogue LBR, il n'est pas motivant de courir pour si peu.

Anne Théry répond qu'il y a la prime générique et la prime globale BU où le générique est inclus.

b) Que représentent en CA les ventes de génériques ?

Cyril Fioux redoute une perte significative sur le générique cette année, il s'interroge sur le montant du budget.

Anne Théry fait part de la réponse : le montant des ventes de génériques représente environ 20% du CA de la BU OTC, soit 4.805.000 € sur 21.317.000 €.

Cyril Fioux évalue le montant de la future perte à environ un million. D'après son expérience c'est le pire début d'année qu'il a connu. Anne Théry indique que 80% du générique est réalisé par 375 pharmacies. C'est donc une concentration assez forte du chiffre d'affaires sur un nombre limité de pharmacies.

Cyril Fioux confirme qu'effectivement quand une pharmacie est perdue en générique, cela représente une perte importante en CA pour l'AP avec une double peine celle de se faire sortir de l'OTC...

Il alerte donc la Direction sur ces questions.

Anne Théry note le point à remonter.

c) Des pharmaciens sur 5 secteurs (1 secteur sur la Normandie et 4 secteurs sur l'Est et le Nord de la France) ont commandé en direct nos produits OTC pour les rétrocéder sur une plateforme de vente Groupement (Evolupharm et Univers Pharma) avec une remise de plus de 50% ; lors du séminaire du mois d'août 2017 la Direction LBR a été avisée de ces pratiques et conditions commerciales douteuses ; pour quelles raisons la Direction n'a-t-elle pas mis fin à ces transactions ? Et quel est l'intérêt pour notre entreprise de perdre 10% de CA ?

La nouvelle direction de la BU OTC a immédiatement réagi sur les pratiques dites douteuses. Comme indiqué précédemment une investigation pour l'ensemble de nos comptes clients est en cours et devrait être finalisée à la mi-février. La participation de la BU OTC au concours Milan a d'ores et déjà été annulée pour 2017. Il a été mis un verrou de 300 unités pour toute pharmacie Evolupharm qui souhaiterait désormais contourner la règle par quelque moyen que ce soit (PLI, ADV ou AP).

Marie Barruche regrette que le nom du Winner pour la BU OTC ait été annoncé en janvier en séminaire et qu'il ait été fait marche arrière. Alain Gnahoui regrette que tous les AP soient sanctionnés à cause d'une minorité. Anne Théry explique qu'il n'était pas normal de maintenir un résultat de concours à partir du moment où il y avait des doutes sur le résultat.

Cyril Fioux rappelle qu'il avait alerté sur cette situation depuis longtemps et il est regrettable d'en arriver là. Anne Théry regrette également cette situation, mais elle est difficilement rattrapable ; il n'est pas possible de faire un classement alors que les personnes n'ont pas toutes couru de la même manière et l'on ne change pas les règles du jeu au milieu ou à la fin d'un concours.

Marie Barruche considère que ce genre de problème jette le trouble et que le manque de réactivité de la Direction a des conséquences déplorables pour l'image de la BU.

Anne Théry entend ces remarques et reconnaît que la réactivité n'était pas suffisante pour un tel sujet, mais elle n'a pas d'autre réponse.

Cyril Fioux souligne que la BU OTC est une petite BU et ce qui se fait sur le terrain est vérifiable, chacun connaît parfaitement ses clients, si l'un double ou quadruple le chiffre, cela se voit tout de suite. Il y a aussi une question de proportion dans les sanctions : par exemple, sur une ligne de tables en plastique « Made in China » d'une valeur de 5 € qui n'avait pas été supprimée du catalogue, la Direction a envoyé des avertissements au AP concernés alors que ce n'était rien par rapport à un détournement de boîtes de plus de 150.000 euros. En termes de management, il pense que c'est catastrophique, ce qui s'est traduit lors de la téléconférence de la BU OTC par un silence consterné. Les trois quarts des collaborateurs en France se sont tu et n'ont posé aucune question – sauf la région Sud qui est la moins mal en point. C'est une perte de motivation. C'est l'alerte qu'il souhaite faire parvenir au management.

Anne Théry prend le point « à 300% ». Malheureusement on ne peut pas revenir en arrière. Il est difficile de prendre la décision la plus adaptée tant par rapport au classement Milan, qu'en termes de message auprès des équipes. L'investigation n'est pas complètement terminée. Il y a eu des décisions de bloquer les nouvelles dérives et les contournements par d'autres biais. Ceci est en place, de plus l'analyse peut être affinée, et il y aura d'autres mesures le cas échéant.

Cyril Fioux fait état de prises de commandes dans des secteurs où Evolupharm et Univers Pharma sont impliqués. Cyril Fioux évoque des précédents et remarque que c'est toujours le même secteur dans le même périmètre géographique. Il demande à la Direction de réattribuer à la région le chiffre – il propose d'enlever ces boîtes à ces secteurs et de les réattribuer aux grands comptes, ce qui est neutre.

Anne Théry répond qu'il y a une analyse en cours pour comprendre ce qui s'est passé et aller plus loin. Comme l'avait dit Stéphane Cohen, de nouvelles décisions pourront être prises en

plus de ce qui est déjà fait. En l'état, elle ne peut apporter une réponse à la demande de Cyril Fioux. Celui-ci comprend qu'on supprime le concours Milan, mais maintient sa proposition de réattribuer le chiffre d'affaires aux grands comptes. Il se réfère à la réaction de l'ancien directeur de BU, qui a joué l'indifférence en septembre dernier devant cette situation. Si l'investigation est encore en cours, une « nouvelle surprise » n'est pas exclue. Il faut donc déjà être efficace sur ce que l'on sait, sur ce que l'on a et que l'on connaît. Il souligne qu'il ne faut pas diffuser un message qui n'est pas positif et qui serait dommageable pour la BU OTC.

Alain Gnahoui a entendu que le déplacement concernant Milan 2017 avait été annulé mais propose que la prime liée à ce classement Winner ne soit pas annulée parce qu'on a bien identifié où se trouvent les acteurs : ceux-ci peuvent être sortis du classement, ce qui permettrait de répartir la prime sur ceux qui suivent. Anne Théry prend le point à remonter. Cependant elle attend d'avoir une vision complète de ce qui s'est passé. L'idée, selon Alain Gnahoui, est d'éviter de donner l'impression que la Direction fait l'économie d'une prime, au contraire, il faut la répartir.

Cyril Fioux souligne que ce ne sont pas les AP qu'il faut mettre en cause et Isabelle Bezou-Morel considère que ce sont plutôt les grossistes.

d) Quel est l'accord commercial avec Evolupharm en 2018 ?

Le contrat LBR avec la plateforme Evoluplus court jusqu'au 28 février 2018 et a été renouvelé aux conditions commerciales des plateformes. Le contrat Evolupharm n'a pas été reconduit à date.

Cyril Fioux signale que l'accord plateforme avec Evolupharm représentait un chiffre d'affaires significatif et que c'est une perte sèche pour le laboratoire.

V – TOUTES BU

a) Primes

Quel est le montant de l'enveloppe de primes 2018, BU par BU et produits par produits, dans l'hypothèse où l'objectif France serait atteint à 100%.

Anne Théry communique les données par BU et par population. On donne l'enveloppe annuelle et l'enveloppe 1^{er} cycle. Elle reviendra vers le CE concernant les cycles 2,3 et 4.

BU Ethique

	Enveloppe annuelle	Enveloppe 1 ^{er} cycle
DM	491.000 €	123.000 €
DMS	188.000 €	47.000 €
DR	187.000 €	46.000 €

BU Addictologie – Douleur

	Enveloppe annuelle	Enveloppe 1 ^{er} cycle
ASR	220.500 €	64.680 €
DR	49.800 €	14.600 €

Pour cette BU, en fin d'année, une partie de la prime est redistribuée en même temps que le Q3. Pour les ASR cette enveloppe est de 26.460 euros et pour les DR 6000 €.

BU OTC

	Enveloppe annuelle	Enveloppe 1 ^{er} cycle
AP	337.000 €	89.525 €
DR	56.000 €	14.574 €

b) Contacts :

Devant la désertification médicale et donc la difficulté à rencontrer une cible pertinente de professionnels de santé, les collaborateurs ont l'impression que leur est toujours opposé un nombre minimal de contacts et ce, toutes BU confondues ?

Pascal Fournier confirme qu'il n'a pas changé de position. Une tournée à deux par jour sur un secteur comprenant 1000 médecins qui reçoivent la visite médicale peut soulever des questions mais il n'a pas changé sa manière de fonctionner : il ne demande pas de moyenne car il y a des délégués qui tournent à 5 professionnels de santé et ont des résultats dans le top du classement et d'autres qui sont à des moyennes supérieures mais sont inférieurs en classements et résultats. Dans le cadre du respect de la Charte, l'objectif est de générer du chiffre d'affaires, ensuite il faut mettre en œuvre des moyens et pour cela l'entreprise fournit des ressources – telles que des campagnes, des RP, des congrès. Il y a aussi le travail personnel du délégué car tout ce matériel doit être proposé aux professionnels de santé afin de générer la plus-value attendue. Le principe étant que plus on voit de médecin avec ce matériel de communication et plus cela contribuera à réaliser les objectifs du Laboratoire.

Nathalie Biben signale un point récurrent qui porte sur le nombre de contacts et qui est mal vécu par des collaborateurs de certaines régions. Pascal Fournier donne l'exemple d'une région où il y a des collaborateurs qui sont à moins de 5 de moyenne par jour sur l'année alors que le potentiel de visite existe : il est clair qu'on doit se poser des questions en termes de moyens fournis au collaborateur et revoir sa cible mais si toutes les conditions sont remplies, il n'y a pas de raison pour que le travail ne donne pas de résultats. Il est vrai qu'un DMS qui a 7 départements et va voir 2 urologues très excentrés aura du mal à réaliser des tournées à 6 par jour.

Bien qu'il souscrive à ce qui a été dit, Alain Gnahoui rappelle que depuis le 8 janvier il y a eu une réorganisation et des personnes ont pris la responsabilité d'UGA nouvelles qu'ils ne connaissent pas forcément, il faudrait donc que le N+1 en tienne compte. Isabelle Bezou-Morel ajoute que c'est une question de bon sens.

Pascal Fournier a bien indiqué aux DR que lorsqu'un collaborateur découvre une UGA qui a été intégrée dans le secteur parce qu'il y avait un gros chiffre d'affaires Logimax mais qu'il ne connaît pas bien la répartition géographique et les modalités de réception des médecins, le DR ne peut pas avoir un niveau d'exigence comparable à ce qu'il demande pour un secteur connu et prospecté depuis 10 ans. C'est une question de bon sens.

Alain Gnahoui observe que certains collègues gardent une partie de leurs anciennes UGA ce qui implique un transfert d'activité et une perte de temps sur les nouvelles UGA.

Pascal Fournier confirme ce point mais il considère qu'il s'agit d'un investissement. Il a organisé des réunions en binôme pour les passations. Pour les DR qui se sont vu attribuer de nouveaux délégués, ils ont eu toute latitude et tout le budget nécessaire pour réunir la nouvelle équipe tout de suite, en dehors des formats prévus et il aimerait que ce soit fait dans de bonnes conditions. Donc la mise en place est faite de façon pragmatique, professionnelle et c'est agréable de prendre ainsi les choses en main.

Florence Cabassut observe qu'il y a pour ces personnes un risque de chuter en termes d'activité.

Pascal Fournier assure qu'il tient à réussir les lancements avec ses équipes et à s'en donner les moyens en prenant des positions et en faisant des choix – sachant qu'il faut accepter d'investir moins sur d'autres aspects, par exemple il faut optimiser la prospection des urologues dans le cadre du lancement du Leptoprol et cela se ressentira peut-être chez les gastro-entérologues. C'est une question de discernement. S'il y a 60 urologues sur un secteur et qu'il y en a 120 sur un autre, il est clair que ce sont des situations différentes.

Florence Cabassut signale qu'elle travaille avec 25 urologues. Pascal Fournier répond qu'en effet, il connaît les chiffres, il ajoute que le niveau de crédibilité qu'on aura face aux urologues sera déterminant pour la suite, à commencer par la possibilité d'être reçus – ou bien nous sommes des interlocuteurs crédibles et les professionnels de santé sont susceptibles de nous recevoir, ou bien s'ils sont réticents, ils seront très courtois mais feront en sorte de nous éconduire dès la prochaine demande de prise de rendez-vous. Il souligne qu'il peut piloter les actions sur une base nationale, car il détient des données sur les acteurs de l'oncologie et les fréquences par rapport à la concurrence.

Il conclut qu'il va suivre cette mise en place et il est confiant sur le fait que le bon sens va primer, comme cela a été le cas pour les cardiologues.

VI – VALEURS D'ENTREPRISE :

Dans le cadre des valeurs de l'entreprise (innovation/communication), serait-il possible de mettre en place « du Cross Training »/Transversalité des métiers ?

Isabelle Bezou-Morel explique que l'idée est une notion d'apprentissage informel permettant à l'employé de découvrir et de comprendre les fonctions et responsabilités relatives à un emploi donné d'un employé d'un autre service. Il est recommandé d'y consacrer plus d'une demi-journée pour comprendre les contraintes métiers de chacun. Actuellement il y a des affiches sur le sujet mais les salariés pourraient mieux comprendre les contraintes de l'entreprise s'ils connaissaient le travail des collègues ; cela donne la possibilité de partager ses compétences dans un domaine donné, et également d'analyser son propre travail. Elle conclut que ce processus est gratuit et enrichissant pour le personnel.

Anne Théry retient ce point. Il y a également une réflexion en cours concernant les nouveaux entrants. Il s'agit de permettre à des départements de présenter leur activité, leur feuille de route, leurs contraintes. Cette semaine il y a eu un petit déjeuner où la Direction médicale a présenté les produits, ce qui a été très apprécié. L'idée est de poursuivre ce type de démarche où des personnes de certains services pourront présenter leur activité, notamment par rapport au réseau.

Alain Gnahoui suggère de communiquer dans la Newsletter sur ces sujets afin que d'autres salariés de l'entreprise puissent suivre ces actions.

Anne Théry conclut que c'est une occasion de présenter ce qui se fait dans l'entreprise, et quels sont ses enjeux.

VII – Œuvres sociales

Nathalie Biben signale que le CE n'a pas encore reçu le premier versement de l'année ni le solde de l'année 2017. La comptabilité a répondu qu'elle est en attente de la DRH. Anne Théry retient le point et veillera à ce que le versement soit fait le plus tôt possible.

Œuvres sociales

- Compte Œuvres sociales : 4 173,04 €
- Livret : 3 317,48 €

Fonctionnement :

- Compte Fonctionnement : 35 532,83 €
- Livret : 157,97 €

VIII – Questions urgentes

ADV Fortacin

Les DMS ayant reçu leur ADV Fortacin, Bertrand Melin demande quand démarre la promotion. Pascal Fournier répond qu'elle commencera lundi, il a envoyé un message dans ce sens et a fait parvenir le matériel, les ADV, les colis etc. Il ajoute qu'il n'y aura pas de chiffre au départ car il attend d'avoir des données au niveau national, et pour le moment il envisage une prime unique que chaque DMS toucherait par rapport à un objectif national. Il va donc voir comment on entre dans le marché et s'il y a des surperformances, il prendra d'autres décisions.

Logimax

Marie Barruche observe qu'on n'a toujours pas de chiffres Logimax.

Pascal Fournier répond qu'il les attend également et pense avoir le premier GERS fin février – début mars. Bertrand Melin demande s'il sera possible d'avoir un historique (24 mois). Pascal Fournier confirme..

DM Pharmafield

Nathalie Biben évoque les délégués embauchés via le prestataire Pharmafield sur Paris qui aimeraient avoir plus de visibilité sur leur devenir ; Bertrand Melin ajoute qu'il a également remonté cette question à la Direction sans avoir de réponse.

Anne Théry répond qu'ils ont un contrat de prestation et qu'il peut évoluer, mais elle n'a pas connaissance de possibilités d'ouverture de postes.

Gestion des jours d'intempérie

Marie Barruche fait état de retours selon lesquels la gestion des jours d'intempérie a été mal vécue, avec un certain manque d'humanité, notamment sur les heures supprimées, les compteurs, la cantine supprimée etc.

Anne Théry indique qu'un mail a été envoyé le mercredi matin et la situation exceptionnelle d'enneigement a déjà été abordée en DP. Les intempéries n'ont pas été anticipées la veille, compte tenu de la situation et étant donné que tous ne pourraient pas recevoir le message, la Direction de l'entreprise et la DRH ont proposé aux salariés soit de travailler à domicile, soit de prendre des jours de congé. Actuellement le télétravail n'est pas répandu dans toute l'entreprise, les personnes qui ont reçu le message ont pris des dispositions, mais celles qui, de toute façon, ne pouvaient pas se rendre au travail en ont informé leur manager et ne sont pas venues. Elle ajoute qu'il n'y avait pas d'autre choix, il est vrai que ce n'est pas équitable par rapport aux jours de congés et possibilité de télétravail mais la Direction a fait ce qu'il était possible de faire dans des circonstances exceptionnelles. Le message n'a pas été reconduit le lendemain et le jeudi les personnes sont venues travailler normalement ; le vendredi les salariés pouvaient rentrer chez eux plus tôt, notamment ceux qui sont en voiture. Il a été demandé à chacun d'informer le service RH s'il était en télétravail ou en congé, de plus il avait été autorisé de partir plus tôt le mardi soir, mais personne ne devait être pénalisé et l'idée était de régulariser par la suite. Concernant le RIE, ils ont eu des problèmes d'approvisionnement.

Marie Barruche regrette que des chefs de service n'aient pas toujours fait preuve de compréhension.

Anne Théry précise que les repas des stagiaires ont été pris en charge le vendredi par l'entreprise pour compenser le fait qu'ils ne pouvaient pas manger au RIE. Pour le reste elle n'a pas eu de retours sur des gestions différentes, mais elle confirme que des personnes ont été autorisées à partir et qu'on n'a pas comptabilisé ces heures. Marie Barruche, au contraire, signale que des personnes n'ont pas eu ces heures créditées, elle considère que des circonstances exceptionnelles méritent une gestion plus généreuse et plus humaine

Anne Théry reconnaît qu'il y ait une différence de traitement entre prendre une journée de congé et travailler à son domicile, mais sur les heures, elle confirme que s'il reste des régularisations à faire, ce sera fait. Elle propose donc de refaire le point sur la journée du mardi et du vendredi de façon à ce que personne ne soit pénalisé. Concernant le mercredi, cette journée était soit en télétravail, soit en jour de congé.

Marie Barruche observe que les personnes disposant d'un portable sont plutôt dans une catégorie de niveau supérieur. Anne Théry répond qu'il y en a d'autres, il ne s'agit pas seulement de l'équipe de direction, cela dépend des fonctions. De façon générale, il est vrai que l'entreprise n'est pas très en avance sur le télétravail et l'on n'équiperait pas tout le monde d'ordinateurs portables.

Marie Barruche souligne que certaines personnes ont des horaires très serrés et ont pu avoir des difficultés. Anne Théry l'entend.

Badges

Concernant les nouveaux badges, certains membres du CE signalent qu'ils ne les ont pas encore reçus. Anne Théry note le point à vérifier.

L'ordre du jour étant épuisé, la séance est levée à 12 heures 35.

