

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

Le vendredi 21 juillet à 10 heures 30

Etaient présents

Direction

Stéphane Cohen

Anne Théry

Directeur Général

Directeur des Ressources Humaines

Invités

Pascal Fournier

Philippe Besnard

Directeur BU Ethique

Directeur BU OTC

Membres du 2^{ème} collège

Nathalie Biben

Marie-Hélène Barruche

Joël Dumez

Florence Cabassut

Alain Gnahoui

Titulaire UNSA et secrétaire du CE

Titulaire CFTC

Suppléant CFDT

Suppléante CFTC

Suppléant CFTC

Membres du 3^{ème} collège

Bertrand Melin

Titulaire UNSA

Représentants Syndicaux

Jacques Guillon

Pierre Stéfanelli

Isabelle Bezou-Morel

Représentant syndical UNSA

Représentant Syndical CFE-CGC

Représentant Syndical CFDT

Absents excusés

Anne Rafinon

Valérie Marquet-Motti

Caroline Sobel

Cyril Fioux

Suppléante UNSA

Titulaire CFE-CGC

Suppléante UNSA

Représentant syndical CFTC

La séance commence à 10 h 30.

Stéphane Cohen ouvre la séance.

I – Approbation du procès-verbal des 2 réunions ordinaire et extraordinaire du CE du 23 juin 2017

Les procès-verbaux des réunions ordinaire et extraordinaire du CE du 23 juin sont approuvés sous réserve des modifications notifiées en séance.

II – Actualité de l'entreprise

- *Où en est l'obtention d'AMM de la Cariprazine ?*
- *LBR a-t-il obtenu la double indication souhaitée pour cette AMM ?*

Résultats des ventes à fin juin 2017

L'activité domestique est à 51,8 M€ pour un budget à 48.8 M€, soit 3 M€ au-dessus du budget, en croissance par rapport à l'année dernière.

Cette croissance est soutenue par :

- La Méthadone à +7.1% de croissance ;
- L'ensemble de la BU Ethique à + 4.5% malgré les ruptures de stock sur Wystamm.
- En revanche, la croissance est impactée par la BU OTC, en particulier sur le portefeuille hiver Hexaspray et Exomuc.

A noter les bonnes performances du portefeuille Lercanidipine c'est-à-dire l'auto-générique, Zanidip et Lercan qui sont au-dessus du budget et de l'année dernière.

Marché GERS fin mai

LBR continue à se placer au-dessus du marché. En Cumul mobile annuel le marché est à zéro vs 2.9% pour LBR ce qui est une bonne performance.

Actualité

Au début du mois juillet a été annoncée la clôture de la transaction entre le Groupe Recordati et Astra Zeneca sur le rachat des droits de la gamme métoprolol (bêtabloquant) ; en France les produits concernés sont Seloken, Selozok et Logimax. Le chiffre d'affaires total en 2016, pour la France, était supérieur à 9 M€. A noter que c'est la plus grosse transaction que le groupe Recordati ait réalisé depuis l'acquisition d'Orphan. C'est donc une acquisition stratégique pour l'entreprise et qui permettra, au moment où Zanextra 20/10 est générique, de maintenir une présence forte en cardiologie et de continuer à offrir aux cardiologues et aux patients une gamme large qui ira de Seloken à Logimax en passant par Zanextra 20/20.

A noter que sur les 3 produits, Logimax et Selozok ne sont pas génériques et un seul dosage de Seloken l'est, celui à 100 mg à libération immédiate, le 200 mg à libération prolongée ne l'est pas. Le début de la promotion est prévu pour janvier 2018.

Nathalie Biben observe cependant que ces produits sont généricables ce que confirme Stéphane Cohen.

Bertrand Melin demande quels seront les produits présentés en France par le réseau éthique et Stéphane Cohen répond qu'il s'agira dans un premier temps de Logimax qui représente 70% des ventes, ensuite viendront Seloken 200 mg et Selozok en fonction des opportunités du marché.

Leptoprol : L'avis de la commission de la transparence a été émis, avec un SMR important, une ASMR V et un remboursement à 100%. Le prix est en cours de négociation. Le lancement est prévu en Q1 2018 comme initialement annoncé.

Reagila : L'AMM européenne a été obtenue le 20 juillet avec une indication large sur la schizophrénie générale. Il n'y a pas eu de mention particulière dans l'indication 4.1 sur les PNS (symptômes négatifs de la psychose). En revanche, dans le point 5.1 il y a un long paragraphe qui met en exergue les résultats de l'étude sur les PNS sur laquelle il est possible de s'appuyer pour justifier la place de la Cariprazine. Il s'agit donc d'une bonne reconnaissance du dossier clinique qui a été faite par rapport au placebo mais surtout versus Risperidone et c'est la première fois qu'une étude conclut à sa supériorité sur un comparatif de façon significative dans un symptôme négatif.

Actuellement le travail se poursuit sur le dossier de transparence et le dossier doit être déposé avant le 1^{er} novembre.

Fortacin : Le lancement est prévu pour le début 2018.

Méthadone

- PPMV (primo-prescription Méthadone ville): le décret est en attente de signature.
- Douleur : Les réponses ont été transmises avant le 15 juin à l'ANSM sur toutes les questions qui ont été posées au mois de décembre. Trois noms de marques ont été déposés en même temps et on attend pour la fin de l'année le retour de l'ANSM.

Il y a une autre actualité qui concerne les produits à base de codéine. Le 12 juillet un décret a été signé par le Ministère de la Santé qui stipule de lever l'exonération, c'est-à-dire de relister tous les médicaments à base de codéine. Cette décision a un impact sur le Néocodion, tant le sirop que les comprimés. Le sirop est en liste 2 et le comprimé est en liste 1.

Cette nouvelle réglementation pose un problème pour l'entreprise car Néocodion représente 5.7 millions de chiffre d'affaires et on peut estimer un impact sur les ventes entre 80 à 85% de pertes à répartir entre le 1^{er} août et le 31 décembre. Il faut donc maintenant travailler avec les autorités sur la manière de prendre en charge les patients. Néocodion est en soi un très bon produit qui soulage la toux, il serait peut-être intéressant de reprendre la promotion du produit, mais pour la toux, en changeant son image et se repositionner ainsi dans le cadre du bon usage.

Marie-Hélène Barruche s'interroge sur le nombre de boîtes qui sont utilisées dans cette indication.

Marie-Hélène Barruche ajoute qu'elle a présenté Néocodion aux médecins généralistes mais pendant peu de temps. Florence Cabassut ajoute qu'elle a également visité les pharmaciens pour leur en parler dans le passé.

III – Bilan des augmentations dans le cadre de l'égalité Hommes/Femmes :

- *Comment sont choisis les collaborateurs éligibles à cette augmentation ?*
- *Nombre de collaborateurs concernés ?*
- *Enveloppe dédiée ?*

Anne Théry fait état d'une enveloppe dédiée de 0.15% de la masse salariale qui est distribuée pour ces augmentations appliquées au 1^{er} mai. Les critères sont les suivants :

- Catégories d'emploi comparables.
- Classifications comparables.
- Tranches d'ancienneté par tranches de 5 ans comparables.
- Tranches d'âge par tranches de 5 ans comparables.

Pour chaque salarié, homme ou femme, on compare les salaires et anciennetés par rapport au salaire minimum du sexe opposé à l'intérieur de la catégorie telle que décrite ci-dessus.

Cette année ces mesures de rattrapage ont permis d'augmenter :

- 15 personnes sur le terrain sur 144, soit 10.41% des salariés.
- 4 personnes au Siège soit, puisque le Comité de direction n'est pas inclus, 6,45% de la population.

Le budget global était de 14.044 € ce qui correspond :

- Pour le terrain : 10 244 €.
- Pour les sédentaires : 3 800 €.

Ce qui a été réellement affecté est un montant légèrement supérieur :

- Pour le terrain : 10 750 €.
- Pour le siège : 3 600 €.

Répartition par sexes :

- 1 homme (terrain).
- 18 femmes (14 pour le terrain et 4 au siège).

La moyenne des augmentations rapportée au salaire de base :

- Sur le terrain : 1.92 %.
- Siège : 2.52 %.

Mini/maxi :

- 0.38 % minimum.
- 5% maximum.

Ces augmentations seront effectives sur la paye de juin avec un effet rétroactif au 1^{er} mai, elles seront accompagnées d'un courrier.

Nathalie Biben demande si certains salariés concernés ont pu également avoir eu des augmentations au mérite. Anne Théry répond par l'affirmative car ces deux augmentations ne sont pas liées.

Alain Gnahoui demande si des salariés ayant eu des augmentations l'année dernière ont été à nouveau concernés. Anne Théry répond qu'il y a eu probablement des personnes concernées l'année dernière ainsi que cette année. Chaque année on rebat les cartes parce que les salaires ont évolué par le jeu des augmentations légales. Il y a des salariés qui changent de tranche etc. Cependant il y a bien des salariés qui ont été concernés deux années de suite. Par rapport à l'année précédente, ce sont les mêmes ordres de grandeur : il y avait 14 personnes du terrain et 3 du siège, contre 15 et 4 cette année.

Alain Gnahoui observe qu'il y a des biais à conserver les mêmes critères d'une année sur l'autre ce qui a pour conséquence que certaines personnes ne sont pas éligibles. Anne Théry le reconnaît, cependant on a inclus deux à trois personnes supplémentaires qui sortaient des critères ; elle ajoute qu'à la prochaine négociation avec les instances sur ce sujet, il faudra évoquer la réintroduction de nouveaux paramètres. Il est clair qu'il faut comparer des situations comparables, mais effectivement cela peut introduire des biais car il peut y avoir des situations particulières à l'intérieur d'une catégorie ou d'un emploi.

Au-delà du fait que le système ne peut être totalement juste, il doit être perfectible aussi Alain Gnahoui insiste sur la recherche de l'équité.

Anne Théry répond que ce sujet est bien à l'ordre du jour ainsi qu'au niveau du groupe où la législation française a été expliquée. Elle rappelle que, de façon générale, le budget correspond à 0,15% de la masse salariale au total, mais on a bien différencié les deux approches sans omettre les personnes qui devraient à la fois être augmentées au mérite et faire l'objet d'un rattrapage. Elle conclut que le système est perfectible et il y a une réflexion en cours dans ce sens.

Alain Gnahoui demande si les négociations avec le Groupe doivent avoir lieu chaque année et Stéphane Cohen répond que le budget des augmentations de salaire est négocié tous les ans. Anne Théry ajoute qu'une partie de l'enveloppe est consacrée au rattrapage et la négociation définit les proportions. Nathalie Biben rappelle que de toute façon il s'agit d'une loi que le Groupe est tenu d'appliquer.

Anne Théry précise qu'il y a aussi des arbitrages de terrain, mais elle a conscience des limites de l'exercice.

IV – BU ETHIQUE

Pascal Fournier rejoint la réunion.

- *Est-il possible d'avoir le quota de tous les secteurs et de toutes les régions (meilleure transparence par rapport à un système de primes basé sur la prise de part de marché) ?*
- *Une réorganisation des régions est-elle prévue pour obtenir une égalité des quotas, rétablir une justice dans l'égalité des chances d'atteindre le système de primes, pallier aux secteurs vacants en DM et DMS et faire face à la désertification médicale ?*

Pascal Fournier n'envisage pas de réorganisation des régions. Historiquement la sectorisation a été faite sur d'autres quotas de business que ceux qui existent aujourd'hui, ce qui explique le décalage. C'est la raison pour laquelle il a été mis en place cette année des systèmes de primes sur le gain d'unités. Ainsi un point de part de marché gagné sur un secteur ayant un quota plus important apporte plus d'unités. Aujourd'hui on compte 50% du point sur le gain d'unité et 50% sur le PMUC, c'est une façon mathématique de restituer de l'équité.

Nathalie Biben demande si ces quotas des secteurs et des régions seront diffusés. Pascal Fournier peut l'envoyer aux DR en effet, mais il pense que cela a déjà été fait. Il ajoute qu'il souhaite être complètement transparent et il fera une communication aux DR – de plus il y aurait un accès sur Navboard, mais celui-ci n'est pas direct.

Selon Bertrand Melin il est important de rappeler que les secteurs à gros quota ont plus de chances en termes d'unités et les petits quotas en ont plus sur la part de marché, ce qui

équilibre, donc quel que soit le quota d'un secteur, tout le monde a ses chances. Pascal Fournier ajoute que, lorsqu'il y a un plus petit quota que la moyenne du quota des secteurs, il est plus facile de faire varier la part de marché et inversement lorsqu'il y a un gros secteur en termes de quotas de marché il est plus difficile de faire monter la part de marché. En revanche cela rapporte plus d'unités, d'où cet équilibrage.

Pierre Stéfanelli pense qu'on pourrait apporter de nouvelles améliorations : en effet, il y a aujourd'hui des secteurs qui performant bien sur l'un et non sur l'autre et sont mal placés dans le classement puisque c'est un cumul des deux qui s'applique, idéalement il faudrait primer chacun des deux critères.

Pascal Fournier ne le souhaite pas, parce que, selon lui, il faut appliquer les deux critères en même temps afin d'éviter que l'on puisse jouer de l'un ou de l'autre. Selon Pierre Stéfanelli ce serait une façon de mieux intéresser les équipes, il signale des réticences dans sa région sur le critère des parts de marché. Pascal Fournier, sur cette région donne l'exemple des DMS qui progressent trimestre par trimestre sur leur part de marché, dans ce cas il faut attendre jusqu'à six mois pour se mettre à niveau et ensuite la part de marché remonte régulièrement. Il faut raisonner à long terme, « à l'usure », et c'est pourquoi il envoie des récapitulatifs de 24 mois d'historique pour qu'on puisse évaluer la tendance.

Marie-Hélène Barruche donne l'exemple de collaborateurs qui ont des secteurs avec des très fortes parts de marché, qui gagnent beaucoup moins.

Pascal Fournier rappelle ses réponses précédentes sur cette question : ce sont toujours les délégués qui sont les mieux implantés qui font les meilleurs gains de boîtes et de parts de marché, cela peut être prouvé chaque trimestre dans les « winners ». Par ailleurs il n'y a pas de plafond : en ce qui concerne Zanextra 20/20 où nous sommes à 3 de part de marché sur les plus gros secteurs et sur Urorec où l'on est à 20, cela veut dire qu'il y a 80% de potentiel de croissance et c'est le plan de marketing sur les Alpha bloquants car il y a un énorme potentiel dans ce domaine : un collaborateur qui serait à 30% de part de marché aurait encore 70% de potentiel. Il y a donc toujours la possibilité d'avancer.

- *Suite au ciblage, beaucoup de DM s'inquiètent de la diminution du nombre de médecins ciblés, avec comme consigne, de faire toujours autant de contacts au risque de « forcer des portes » et de ne pas être en accord avec la charte et surtout de donner une mauvaise image aux médecins. Quelles sont les règles prévues par l'entreprise, en termes de nombre de professionnels et de contacts ?*

Il n'y a pas de règle et le délégué évalue avec son DR la taille de la cible. Il y a environ 500 à 600 médecins chaque secteur, il est donc possible de cibler en fonction de la fréquence et de la faisabilité ; il n'y a aucun secteur ayant moins de 150 médecins.

Bertrand Melin observe qu'un grand nombre de médecins ne reçoivent pas ou très peu et c'est pourquoi ce qui existait antérieurement ne peut pas être compensé sur certains secteurs. Pascal Fournier suppose qu'à la suite de départs en retraite, il y aurait des secteurs qui se retrouveraient à moins de 150, mais cela n'existe pas à sa connaissance, en revanche, si c'est le cas il est prêt à examiner la situation – par exemple il n'y a plus de délégués dans Paris Intra-Muros. Bertrand Melin cite le 45 ou le 77. Pascal Fournier reconnaît que c'est possible, mais dans ce cas on s'adapte.

Marie-Hélène Barruche observe que certains médecins ne reçoivent plus, qu'il y a aussi un afflux de patients du fait des non remplacements et c'est ainsi que les modes de réception sont modifiés pour finir par ne plus recevoir la visite médicale. Pascal Fournier répond qu'il découvre en effet ce type de situations, il assure que s'il y avait un secteur en France, dans le découpage actuel, où il serait impossible d'avoir une activité à plein temps, le DR devrait le lui signaler afin qu'il propose une solution.

- *Visites en établissement de santé : certains DMS ont été « mal reçus » par des chefs de service, visiblement non informés des nouvelles règles, quelle est la marche à suivre en pareille situation ?*

La réponse donnée a pour auteurs, conjointement, Pascal Fournier et le pharmacien réglementaire :

« Visites en établissement de santé : la Haute autorité de santé HAS a communiqué auprès de la Direction des établissements de santé sur les nouvelles obligations qui pèsent sur l'entreprise quant à la nécessité de recueillir le consentement des professionnels de santé visités. Nous pouvons imaginer que cette information n'a pas suffisamment circulé, voire pas du tout au sein des établissements de santé : si les professionnels de santé sont réticents et agacés, il faut leur rappeler que c'est un prérequis obligatoire ou bien venir les rencontrer sur le nouveau référentiel édicté par l'HAS. A priori ces réactions restent isolées étant donné l'énorme retour en termes d'accords que nous avons reçus en peu de temps. En cas de difficulté, les directeurs régionaux doivent aider les collaborateurs DM et DMS et leur expliquer le contexte et la démarche aux laboratoires. L'accord du professionnel de santé peut être formalisé si cela lui convient mieux sur un autre support – mail, ordonnance etc. »

Bertrand Melin observe que LBR a été le premier laboratoire à mettre en application cette règle et il y a eu des mécontents, mais depuis la semaine dernière au niveau des DMS la plupart des laboratoires, que ce soit en urologie ou en gastroentérologie, ont cette démarche. Maintenant le réflexe est acquis et certains médecins devancent même la demande de signature. Le problème était d'être les premiers et d'avoir les premiers retours.

Florence Cabassut donne l'exemple de collègues qui avaient des difficultés pour obtenir une signature et à qui il a été conseillé de faire signer chacun des spécialistes. Pascal Fournier pense que c'est une possibilité. Marie-Hélène Barruche cependant fait état de l'influence de la hiérarchie médicale où certains chefs de service étaient réticents, entraînant ainsi toute l'équipe.

Stéphane Cohen se réfère au cas soulevé au cours de la réunion précédente : il est clair que si un médecin refuse vraiment on ne peut pas le forcer, mais il faut envoyer un mail au Réglementaire notifiant que le Dr X a refusé de signer l'attestation de consentement. Cependant s'il refuse aussi la visite, il est sorti du ciblage.

Bertrand Melin explique que certains laboratoires sont très précis dans la saisie : non seulement ils doivent signer, mais ils doivent cocher si le médecin prend sur rendez-vous et indiquer s'ils l'ont vu lors d'un rendez-vous ou en impromptu. C'est assez compliqué.

- *Est-il possible d'informer pour fin août les DMS de leur présence (ou non) au congrès Vidéodigest et AFU afin d'optimiser au mieux leurs agendas ?*

Pascal Fournier répond par l'affirmative.

- *VDO : certains DM ne sont pas satisfaits des horaires qui leur ont été attribués et n'ont pas eu la possibilité de changer ; comment se fait-il qu'il y ait si peu de compréhension de certains managers ?*

Jacques Guillon signale qu'on peut s'adresser à lui. Marie-Hélène Barruche ajoute qu'elle en est la preuve vivante car elle lui a signalé que l'horaire ne lui convenait pas. Cependant il y a des retours de collègues qui, au lieu de demander à Jacques Guillon ont demandé à leur DR qui leur a répondu que c'était hors de question.

Pascal Fournier est surpris du peu d'interactivité sur la question. Il abordera le point en réunion de DR. Il souligne qu'il n'y a pas de volonté de la part de la BU et des responsables de la formation et qu'il y aura une communication pour rappeler ce genre de situation, car il est toujours préférable de s'adapter.

Pascal Fournier aborde ensuite deux points particuliers :

1/ Système de primes de T3

Pascal Fournier a échangé avec chacun de ses DR sur l'intérêt de cantonner le système de primes T3 à la période juillet – août. Les trois quarts du temps il n'y a plus d'opérationnalité dans la mesure où les délégués ne sont plus sur le terrain, mais à la fin août on présente des campagnes et des plans d'action, il a donc été envisagé de démarrer un système de primes au 1^{er} septembre. L'enveloppe de primes globales ne change pas ainsi que la modalité de calcul, mais seulement la période, il propose donc un nouveau « set » de septembre à décembre. Aujourd'hui 100% des échanges avec les DR étaient positifs sur ce point et c'est pourquoi il en informe le CE. Ce sera ensuite cascadé opérationnellement. Cela permettra aux personnes d'être en pleine dynamique en septembre avec un système de prime qui repart à zéro.

2/ Chiffres du GERS

Pascal Fournier signale avoir reçu un mail de la Direction générale du GERS concernant un problème d'intégration informatique rencontré par un grossiste sur ses données en juin, ce qui modifie de 2 à 5% par secteur les chiffres. Marie-Hélène Barruche lui demande quel est le grossiste concerné et Pascal Fournier n'a pas l'information. Les chiffres de juin seront donc incomplets et il faudra refaire les calculs à la rentrée pour tenir compte de ce biais. Il y a une question sur le versement des primes et sur le flux financier que cela génère, notamment des problèmes de trésorerie pour certaines personnes.

Il s'agit donc d'un paramètre externe que nous subissons et ce qui a été décidé est d'établir une simulation sur la base des informations incomplètes reçues. Il ne sera pas possible de verser le montant total de la prime faute de chiffres définitifs, de plus l'enveloppe nationale doit être ajustée en fonction du résultat total. Il a été décidé de verser 50% du montant avec un ajustement qui suivra. Le cas délicat pourrait concerner un collaborateur qui serait en bas de classement et qui aurait été éligible avec ces chiffres et ne le serait plus avec le complément de chiffre qui sera disponible ultérieurement. Ce sera gardé en provision pour le prochain trimestre où l'on défalquera cette avance. Cette solution permet de ne pas attendre un mois de plus avec les retours de vacances, même si les primes ne sont pas quelque chose de garanti. Cela permettra d'éviter des problèmes de trésorerie et l'ajustement sera fait le trimestre d'après.

Marie-Hélène Barruche demande la confirmation du paiement des primes de T2 à fin août, les résultats définitifs seront connus à la fin août et la régularisation devrait être faite fin septembre. Pascal Fournier confirme un passage en paye fin septembre.

Concernant les personnes éligibles qui se retrouveraient à ne plus l'être avec les nouveaux chiffres, Bertrand Melin demande comment se fera la régularisation. Pascal Fournier répond qu'on le défalquera du gain suivant. Il pense qu'il y aura très peu de cas, mais il y en aura probablement.

Concernant le changement de la périodicité, Alain Gnahoui reprend l'idée, qu'il ne partage pas, qu'il y aurait moins d'activité en juillet et août, il demande comment on peut mesurer cette activité. Pascal Fournier répond que c'est une période de congés. Alain Gnahoui fait remarquer qu'on prend des vacances pendant d'autres périodes de l'année et qu'il y a une rémanence de l'activité. Marie-Hélène Barruche souligne que les ventes portent sur des produits à chronicité. Alain Gnahoui constate que des collaborateurs travaillent en juillet, comme lui-même, et partent en vacances en août, c'est pourquoi il ne pense pas qu'il y a moins de travail effectué sur cette période.

Pascal Fournier répond que pendant cette période il y a bien 4 semaines de congés au minimum, et de fait on travaille moins. Il reconnaît que l'idéal aurait été de l'annoncer en début de période, mais il a pris le temps d'échanger avec les DR sur la pertinence de la démarche et aussi sur le fait d'agir alors qu'il y avait déjà 10 jours d'opération. Il y a une logique, ce n'est pas optimum peut-être, mais il est préférable d'agir maintenant, même s'il y a un risque.

Alain Gnahoui comprend que les DR soient d'accord, cependant il considère que d'autres salariés dont il fait partie ne seront pas d'accord. Stéphane Cohen répond qu'il y a en effet un timing un peu serré et il aurait été préférable de l'annoncer au début, mais sur ce point l'effort fait en juillet sera le même sur l'année, et cette rémanence qu'il est souhaité d'engager se retrouvera en août et en septembre, mais l'avantage à son avis porte sur la période septembre à décembre car c'est un vrai cycle avec la possibilité de réengager la dynamique dès le premier septembre avec un nouveau système, de nouveaux objectifs et une nouvelle prime à aller chercher plutôt que de finir le cycle et redémarrer en octobre. Alain Gnahoui comprend le point de vue mais ne le partage pas.

Nathalie Biben demande si ce système sera maintenu dans le futur. Pascal Fournier répond qu'on peut l'imaginer. Alain Gnahoui suppose que les choses peuvent changer, peut-être va-t-on décider de passer au quadrimestre, cela laisse la porte ouverte à d'autres changements ... Stéphane Cohen répond que tel n'est pas le but.

Pierre Stéfanelli considère que ce serait plutôt un avantage dans la mesure où l'on a des produits en traitement chronique et qui amènent des gains réguliers, par ailleurs, dans sa région il y a beaucoup de vacanciers qui passent et il y a moins de maîtrise, c'est pour cela qu'il est d'accord et le fait de passer de deux à trois mois de primes pendant cette période est concevable à partir du moment où l'on va récupérer le gain complet.

Alain Gnahoui a bien compris cela, mais ne partage pas l'approche. Marie-Hélène Barruche se demande si la majorité des DR étaient d'accord ou s'il y avait l'unanimité. Pascal Fournier répond qu'ils sont tous d'accord, et il a pris le temps de les appeler individuellement.

Concernant Fortimel, Marie-Hélène Barruche signale que les délégués Nutricia n'entrent que les commandes qui ont été passées par leur soin. Si grâce à notre intervention il y a des prescriptions Fortimel commandées chez le grossiste, cela ne change rien au gain pour Nutricia, elle demande s'il en est de même pour les collaborateurs de LBR.

Pierre Stéfaneli donne l'exemple de personnes de Nutricia qui ont touché des grosses primes grâce au travail des collaborateurs LBR qui, eux, n'ont pas été classés. Bertrand Melin ajoute qu'il y a une incompréhension sur certains secteurs où les gens de Nutricia sont très contents de leurs résultats alors que pour nous la courbe de part de marché est négative. Parfois ils annoncent +10%.

Pascal Fournier répond que c'est relatif si le marché fait +30. Il est possible que ce soit un phénomène local. Bertrand Melin pointe l'inadéquation entre ce que dit le délégué Nutricia et ce qu'on observe sur nos résultats. Pascal Fournier précise que ce sont des managers qui parlent à des managers. Il faut se demander quel est le critère de pilotage de la performance en premier, dans tous les business on répondra que c'est la part de marché qui compte. Il ajoute qu'il ne manage pas l'équipe Nutricia.

Sur Nutricia, Alain Gnahoui soulève un autre point sur le plan de charge qui devrait changer et s'interroge sur les conséquences en termes de système de primes. Puisqu'on passe en deuxième position, comment s'établira le système de primes ? Est-ce qu'il y aurait un décalage dans la position ? Pascal Fournier répond qu'il proposera une solution équilibrée pour le système de prime Fortimel. Alain Gnahoui en déduit qu'il y aura un réajustement à faire. Pascal Fournier ne l'envisage pas. Il souligne que l'entreprise est libre au niveau des primes vis-à-vis de Nutricia.

Stéphane Cohen conclut qu'on en reparlera à la réunion de rentrée.

Florence Cabassut demande une confirmation sur la date de réunion DM/DMS : 12/13 septembre. Stéphane Cohen répond que cela a été confirmé auprès de tous les collaborateurs. Pascal Fournier rappelle l'horaire qui n'a pas changé : 10 h 30 à 16 h 30 et à Paris.

Florence Cabassut évoque le cas des collaborateurs qui devront partir très tôt de chez eux le matin pour assurer cet horaire et demande s'il est possible pour eux de prendre un hôtel le lundi soir. Pascal Fournier répond qu'il n'y a pas de problème pour les quelques personnes concernées. Il conseille donc de demander au DR et s'il y a un problème qu'il fasse intervenir l'assistante de la BU.

Les membres du CE remercient Pascal Fournier qui quitte la séance.

V – BU OTC

Philippe Besnard rejoint la réunion.

- *A ce jour, les AP ne peuvent pas prendre des commandes Urorec alors que le Call Center le peut ; pourquoi ?*

Philippe Besnard répond qu'il s'agit d'un pilote, donc limité dans le temps et l'espace. L'idée est de tester le fonctionnement avant de déployer quoi que ce soit.

- *Système de primes : pourquoi les règles ont-elles été changées en cours de cycle, notamment sur les précommandes Aphtavéa prévues pour juillet et qui finalement ont été intégrées au T2, pénalisant ainsi les AP ayant rempli leurs objectifs sur ce produit ?*

Philippe Besnard rappelle que si la responsabilité de l'entreprise est liée à une rupture de stock ou à un autre phénomène créant manifestement une instabilité, dans ce cas le déséquilibre sera corrigé en conséquence. Après discussion avec les DR et la rupture de stock sur Aphtavéa le message au réseau a été : « nous serons en rupture de stock à telle date et le stock devrait revenir à son niveau normal à telle date ». Les AP ont donc passé leurs commandes tout de suite et ce sera mis dans le système au moment où le produit va rentrer, donc au mois de juillet. C'est ainsi que, du 1^{er} au 13 juillet, l'ensemble des commandes qui ont été positionnées sont rapatriées sur le T2 pour tenir compte du travail qui avait été fait par les délégués. Cependant on ne pouvait pas changer la commande physique qui est partie en juillet et les DR ont été informés en conséquence. C'était donc dans un souci d'éthique.

Sur le déblocage des produits, Joël Dumez évoque les conséquences sur les objectifs – il fait état de 15 M€ de produits. Philippe Besnard répond qu'on ne pouvait pas faire autrement, une fois que ces commandes étaient positionnées, mais c'est pour cela qu'il a pris une fourchette qui ne soit ni trop courte, ni trop longue, car certains délégués avaient vu les pharmaciens et pris des commandes dix jours avant la rupture, ce travail a été pris en compte sur les 10 jours d'après la rupture.

Isabelle Bezou-Morel demande à quelle date cette règle du jeu a été communiquée. Philippe Besnard répond qu'il a été très clair en séminaire depuis le début. Isabelle Bezou-Morel précise que la question a été posée par des AP qui avaient réalisé leur chiffre et dans ce cas les commandes suivantes étaient déjà comptabilisées sur leurs prochains objectifs. Philippe Besnard répond que les commandes ont été rapatriées, elles vont être enlevées du cycle prochain et ne seront pas comptées deux fois, donc tout le monde repart à zéro.

Isabelle Bezou-Morel explique qu'il s'agit des AP qui auraient déjà réalisé leurs objectifs à 100%. Philippe Besnard répond que lorsqu'on prend des commandes 15 jours avant, on sait que ce sera à date de commande et comme ils étaient au courant qu'il y avait une rupture, ils devaient bien penser qu'on allait en tenir compte.

Les membres du CE remercient Philippe Besnard qui quitte la séance.

VI – Règlementaire

- *Concernant l'intranet réglementaire et l'impression de plus en plus importante des procédures réglementaires qui ont peine à tenir dans le classeur bleu, ne serait-il pas plus logique et plus pratique d'avoir une clé USB qu'il suffirait de mettre à jour régulièrement ?*

De la sorte, même sans connexion ou panne de l'intranet, nous pourrions consulter toutes les procédures quand cela nous est nécessaire.

Anne Théry lit la réponse qui a été préparée en accord avec la Direction des Affaires réglementaires :

La conclusion :

« La clé USB est une solution intéressante avec des contraintes de rigueur et de mise à jour qui peuvent être étudiées. » Anne Théry note donc une ouverture.

L'argumentation :

« Le service a pleinement conscience que l'impression des procédures réglementaires a été très intense en juin notamment du fait de l'approche juridique, afin que toutes les modalités

soient bien formalisées et à jour pour tous. En fait les nouvelles procédures remplacent les anciennes qu'il faut détruire et cela devrait permettre que tous les documents tiennent dans le classeur. Le service règlementaire a récemment contrôlé les classeurs bleus ou les books règlementaires afin de bien vérifier qu'ils étaient bien tenus à fin juin avec le bon ménage entre les procédures obsolètes et les nouvelles et le service a pu constater que tout tenait dans lesdits classeurs. Le rappel de la consigne est donc de ne garder que la version en vigueur ce qui est rappelé à chaque dévolution de document. Le contenu du book a été envoyé à fin juin. Il doit permettre d'aider à la bonne mise à jour. Pour mémoire une revue du book règlementaire doit être faite au minimum tous les semestres par les DR et d'autre part il peut être vérifié à tout moment auprès des Affaires règlementaires. En cas de situation particulière, par exemple les longues maladies et les situations exceptionnelles, les Affaires règlementaires peuvent aider à la mise à jour du classeur. »

Marie-Pierre Charnailat avait indiqué que ce classeur bleu règlementaire avait été identifié comme un point fort et cela a été confirmé de nouveau lors de l'audit de cette année. Néanmoins la question de la clé USB va être étudiée, sachant qu'on devra procéder à un contrôle en termes de fiabilité.

Marie-Hélène Barruche ajoute que, outre l'aspect volumineux, l'impression a un coût, alors qu'il est plus simple de sortir un fichier d'une clé USB pour le remplacer par un autre.

Anne Théry répond que dans le cas d'une clé USB, le contrôle demandera autant de rigueur que pour un document, ce que les élus contestent. Jacques Guillon indique qu'il faudrait un accusé de réception indiquant qu'on a supprimé l'ancien en le remplaçant par le nouveau. Pierre Stéfanelli pense que cela revient au même. Marie-Hélène Barruche ajoute qu'il n'y a d'ailleurs aucune preuve que le document a vraiment été imprimé et mis dans le classeur.

Anne Théry conclut qu'il y a une ouverture et la question reste en cours de réflexion.

Bertrand Melin se réfère à des réflexions sur des clés USB qui se substituent à des CD ROM. Les DR ne l'ont pas reçu contrairement aux délégués. Les DR sont-ils concernés ? Isabelle Besou-Morel souligne qu'ils n'ont pas le droit de parler des produits.

Sur l'accusé de réception pour la clé USB, Marie-Hélène Barruche mentionne le fait qu'on peut l'envoyer avant d'avoir reçu la clé, il faut donc attendre de l'avoir reçue. Nathalie Biben n'en a pas informé son DR et ne savait pas qu'il faut le faire. Pour Marie-Hélène Barruche le DR pourrait envoyer un mail à son équipe pour rappeler qu'il souhaite être informé de la réception de cette clé.

VII – Œuvres sociales

- Compte œuvre sociales : 21 085,11 €.
- Livret : 27 506,48 €.
- Compte fonctionnement : 36 914,66 €.
- Livret : 157,29 €.

VIII – Questions urgentes

Badges

Les membres du CE signalent que les badges leur permettant d'entrer dans les bâtiments au Siège ne sont pas encore disponibles. Concernant les parkings il faut actionner un badge qui a un support défectueux. Anne Théry répond que ces badges devraient être distribués rapidement, sur le support, elle demande qu'on lui envoie plus d'éléments.

Nouveaux contrats véhicules

Isabelle Bezou-Morel fait état de la nouvelle car policy ; elle transmet une observation des collaborateurs qui ont relevé des écarts de 40 € à payer en moins sur les mêmes véhicules de la nouvelle car policy et qui demandent pourquoi les nouveaux contrats ne peuvent pas être plus chers pour ne pas léser les collaborateurs des car policy précédentes et afin que chacun s'y retrouve.

Dons à des associations de la part de médecins

Isabelle Bezou-Morel indique que certains médecins faisant partie d'associations souhaiteraient que leur rémunération puisse être versée à leur association – en effet s'ils rétrocèdent les fonds ils seront pénalisés fiscalement. Pierre Stéfanelli suppose que cela pourrait être considéré comme un don. Anne Théry note la question et demande qu'on lui envoie les éléments qu'elle transmettra à Marie-Pierre Charnailat.

L'ordre du jour étant épuisé, la séance est levée à 12 heures 30.

Stéphane Cohen
Président

Nathalie Biben
Secrétaire