

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

**Vendredi 20 juillet 2018 à 11 heures**

*Etaient présents*

Direction

Stéphane Cohen  
Anne Théry  
Anne Louis

Directeur Général – Président – (*conf téléphonique*)  
Directeur des Ressources Humaines  
Responsable Ressources Humaines

Invités :

Olivier Verstraete  
Alexandre Nique

Directeur BU Addictologie-Douleur  
Directeur BU OTC

Membres du 2<sup>ème</sup> collège

Nathalie Biben  
Marie Barruche  
Florence Cabassut  
Alain Gnahoui

Titulaire UNSA et secrétaire du CE  
Titulaire CFTC  
Suppléante CFE-CGC  
Suppléant CFTC

Membres du 3<sup>ème</sup> collège

Bertrand Melin

Titulaire UNSA

Représentants Syndicaux

Isabelle Bezou-Morel  
Jacques Guillon  
Cyril Fioux

Représentant Syndical CFDT  
Représentant Syndical UNSA  
Représentant syndical CFTC

Absents excusés

Anne Rafinon  
Caroline Sobel  
Pierre Stéfanelli  
Joël Dumez  
Valérie Marquet-Motti

Suppléante UNSA  
Suppléante UNSA  
Représentant Syndical CFE-CGC  
Suppléant  
Titulaire CFE-CGC

*La séance commence à 11 heures et se termine à 13 heures.*

## **I – Approbation du PV du CE du 22 juin 2018**

Le procès-verbal du CE du 22 juin 2018 est approuvé sous réserve des modifications notées en séance.

## **II – Actualités de l'entreprise**

- *Rachat du groupe par le fonds d'investissement CVC Partner : peut-on avoir des informations complémentaires sur les éventuels changements qui vont en découler ?*

*Stéphane Cohen est en conférence téléphonique.*

Sur le projet d'acquisition d'OTC, le sujet a été abordé lors d'un dernier CE. Le stade actuel est la « *due diligence* », l'offre finale devrait avoir lieu la semaine prochaine et c'est la raison pour laquelle Stéphane Cohen est absent.

Nathalie Biben se réfère à un article récent paru dans la presse selon lequel la gamme OTC de UPSA BMS serait à vendre et où il est cité qu'un des acquéreurs potentiels serait Recordati. Stéphane Cohen répond qu'il s'agit d'une autre offre. Celle dont il est question ici n'est pas de l'ampleur d'UPSA, mais c'est un beau projet qui pourrait, à terme, doubler la taille de la BU.

Sur le choix de la famille Recordati de vendre ses participations dans la holding familiale, l'annonce a été suivie par un meeting organisé par le Groupe à Milan qui s'est tenu il y a dix jours et où se sont réunis tous les patrons de filiale et le management du siège ; l'objet étant de donner de la visibilité sur le projet et de rencontrer les managers du fonds CVC Partner.

Andrea Recordati était présent à ce meeting. Il a fait le choix de vendre ses parts dans la holding familiale et de rentrer comme actionnaire dans la nouvelle structure. Il reste CEO (PDG) puisqu'il a un mandat de 5 ans pour diriger l'entreprise ; il a donc été confirmé dans ce rôle ainsi que l'ensemble du Comité de direction. Cela signifie, pour l'entreprise, une stabilité dans le management et le message clair est que la nouvelle Direction a besoin des équipes de Recordati. CVC Partners a décidé d'investir car nous sommes une entreprise performante qui sait gérer son business.

L'idée est d'utiliser les ressources de CVC Partners pour faire des acquisitions plus importantes. La stratégie de Recordati depuis plusieurs années repose, d'une part sur la croissance organique - grâce aux équipes sur le terrain comme le montre notamment, le succès d'Urorec - d'autre part, sur les acquisitions. La plus récente est l'achat du portefeuille de métoprolol en cardiologie, dont l'investissement se monte à 300 M€. Cependant il fallait rester dans les limites de gestion prescrites par la famille Recordati. Aujourd'hui le fonds CVC Partners va nous permettre d'avoir accès à des produits plus gros, des projets plus importants, de façon à accélérer cette croissance.

Au cours de cette réunion, le fonds CVC Partners a été présenté. Il a été créé en 1981, il gère 110 milliards d'euros d'actifs et il a plusieurs sous-fonds. Celui qui concerne Recordati est le CVC VII. Il couvre différents domaines d'activité dont la santé. Ce fonds possède d'autres laboratoires pharmaceutiques notamment Theramex qui a été acheté fin 2017 ; il s'agit d'un laboratoire spécialisé dans la gynécologie qui appartenait antérieurement à Téva et Merck. Ils

possèdent également De Genericci qui est un génériqueur italien et un autre génériqueur en Europe de l'Est.

Leur stratégie n'est pas de faire de synergie opérationnelle entre Thérámex et notre laboratoire. Nous allons servir de plateforme pour faire d'autres acquisitions. En général les fonds d'investissement gardent leurs entreprises entre 5 et 8 ans ce qui donne une visibilité et c'est un excellent message : il y a donc une volonté d'investir et de développer avec le même management et dans la stabilité.

L'autre point important que souhaite partager Stéphane Cohen avec les collaborateurs de l'entreprise concerne l'aspect financier : habituellement lorsqu'un fonds rachète une entreprise il s'endette et met la dette à la charge de l'entreprise achetée. Or ce n'est pas le cas ici parce que la famille Recordati ne l'a pas voulu afin de protéger l'entreprise en évitant de lui faire supporter le poids de la dette. Celle-ci reste donc au niveau du Fonds dont le directeur a affirmé que « *La dette n'est pas votre problème, mais c'est notre problème* ». Cela veut dire que Recordati n'est pas plus endetté aujourd'hui qu'hier et peut continuer à agir de la même façon mais avec plus de ressources. Stéphane Cohen a reçu ce message très positivement.

- **Commentaires**

Alain Gnahoui observe que le fonds CVC possède des spécialités de cardiologie, Stéphane Cohen a-t-il des informations à ce sujet ?

Stéphane Cohen n'a pas d'informations sur ce point. L'idée est de ne pas s'appuyer sur des synergies et les entreprises du même fonds doivent rester étanches les unes par rapport aux autres.

Bertrand Melin remercie Stéphane Cohen pour ces bonnes nouvelles. Il observe que lors de la reprise de Thérámex par CVC, certaines conditions ont changé en interne, telles que la suppression de la carte Total, les RTT supprimées etc. Est-ce cela pourrait constituer un précédent ?

Stéphane Cohen répond que selon ses informations et sa conviction - et avec l'assurance que l'ensemble du management de Recordati est maintenu dans ses fonctions - il est clair que l'entreprise va continuer sans changement, sauf que de nouveaux produits vont arriver.

Bertrand Melin signale que beaucoup de délégués posent des questions parce que cette information circule et que cela les inquiète énormément. Stéphane Cohen le comprend tout-à-fait : l'élément essentiel à retenir est le maintien du management. Le message est donc « pas d'inquiétude ».

Marie Barruche souligne la différence de situation dans le cas de l'acquisition de Thérámex. Stéphane Cohen revient sur la question de la dette. Andrea Recordati a bien précisé que la famille a tenu à ce que l'on garde le management et que la dette ne soit pas supportée au niveau de l'entreprise ; c'est pour cela que le prix de vente n'a pas été aussi élevé que ce qu'on aurait pu imaginer car la famille Recordati a voulu protéger les employés. Il est clair que la situation est différente par rapport à Thérámex où le remboursement de la dette leur incombe et c'est un autre modèle.

Nathalie Biben considère que c'est une bonne nouvelle. Stéphane Cohen le pense aussi car ce sont autant d'opportunités qui s'ouvrent pour l'entreprise pendant les cinq années à venir, et il y aura beaucoup de choses à faire.

Nathalie Biben rappelle que les experts du CE avaient mis en garde sur cette dette. Stéphane Cohen en a conscience et c'est pour cela que cette annonce de prise en charge de la dette par le fonds est une excellente nouvelle. Il ajoute que la stratégie de l'entreprise se poursuivra dans la même philosophie.

Alain Gnahoui conclut que notre filiale a donc une visibilité d'au moins 5 ans. Stéphane Cohen le confirme et c'est un point positif puisque l'actionnaire de la société sera le même pendant cette période et qu'il est connu, on sait ce qu'il attend de la filiale. Il rappelle sa réponse à l'expert, à savoir qu'il préfère que les choses se passent ainsi plutôt que la famille Recordati ait décidé de vendre à un laboratoire qui pratiquerait des synergies, ce qui impliquerait des « coupes » dans le personnel. Le choix de la famille était de vendre, mais sur les modalités il s'agit de la meilleure option pour tous.

Concernant la gamme OTC de chez UPSA, Nathalie Biben demande quel est l'état d'avancement. Stéphane Cohen répond qu'il est prématuré de répondre.

Florence Cabassut aborde la question de la participation pour l'année prochaine. Selon Stéphane Cohen, puisque la dette n'est pas supportée par Recordati, cela ne change rien. De plus, l'estimation budgétaire sur la participation a été augmentée.

*Les membres du CE remercient Stéphane Cohen en lui souhaitant de bonnes vacances.*

Nathalie Biben demande si Stéphane Cohen pourrait faire une communication en direction du personnel. Anne Théry répond qu'il avait fait une communication avant la réunion des Directeurs généraux mais il attend désormais une communication officielle du Groupe qui puisse être redescendue afin de la diffuser à l'ensemble du personnel, si possible avant les vacances.

## **Résultats à fin juin**

*Olivier Verstraete commente les chiffres.*

### **Chiffre d'affaires France Domestic à fin juin**

*Méthadone* : Les chiffres ne sont pas bons. Il y a une baisse de prix de -10% sur le sirop et les gélules au 1<sup>er</sup> juillet et les grossistes et pharmaciens arrêtent de commander dans l'attente de la baisse de prix. Donc le mois de juin est très bas. En juillet c'est l'inverse avec + 25% du budget. Il faudra attendre fin août pour lisser ces résultats et avoir une vraie tendance des résultats Méthadone, sachant que celle-ci devrait être correcte à + 5% ou + 5.5% environ par rapport à N-1. La croissance reste la même, on attend les GERS de juillet pour connaître la croissance en termes de parts de marché. Il y a eu un problème sur le GERS, en raison de la dématérialisation des factures. A l'hôpital on a créé un code 31 au niveau de l'intégration des commandes, lorsqu'un autre service a fait une requête pour reprendre ces commandes et les renvoyer au GERS, la requête était en code 30, donc depuis février, progressivement, il y a 110 hôpitaux dont les commandes ne sont pas passées au GERS. Actuellement tout est réintégré et les GERS à fin juillet seront basés sur les données réelles. Cela a un impact sur les primes qui vont être recalculées ainsi que les objectifs Q2. La mise à jour sera finalisée pour le séminaire de la rentrée.

*Ethique* : Très bonne performance de la BU. Urorec a été très fortement impacté au mois de juin et les ventes étaient inférieures aux prévisions comme pour la Méthadone, mais en juillet on est à plus de 50% au-dessus du budget, si bien que la perte de juin est largement rattrapée.

*OTC* : Même sur la BU OTC qui n'était pas impactée par les déstockages, sur tous les médicaments, il y a eu très peu de commandes. Le mois de juillet est plus positif avec une reprise de la croissance par rapport à l'année dernière même si l'on reste un peu au-dessous de l'objectif.

### LBR dans le marché

LBR est supérieur au marché en croissance en chiffre d'affaires pour les produits remboursables que ce soit sur le mois ou en cumul.

### BU Addictologie - douleur

Olivier Verstraete annonce qu'en l'absence du DR de la région Nord, il est prévu de réaménager les régions provisoirement de la façon suivante :

- Mathieu Schurch, ASR sur Lyon a une mission depuis quelques mois de management opérationnel. Il est prévu de découper la France en deux zones Ouest et Est. Ce sera plus pratique et répond à des logiques d'addictologie ; c'est également plus pertinent au niveau géographique.
- C'est une solution provisoire. Il est prévu de recruter une personne en contrat temporaire de 6 mois.

Anne Théry évoque que le remplacement temporaire sur ce poste d'ASR pourra être fait également via un CDD ce qui permettrait d'attirer les candidats.

Marie Barruche fait état d'une offre Recordati dans un site de recrutement de personnel médical, elle s'interroge sur le recrutement d'un DMS.

Anne Théry confirme qu'il y a un poste vacant, mais il n'y a pas eu d'annonce directe faite par LBR ; il est possible que cela émane de la société prestataire de Vacancy Management avec laquelle travaille l'entreprise.

Olivier Verstraete annonce un recrutement d'un ASR pour la région Paris Ouest ; le collaborateur commencera le 3 août et participera à la réunion de fin août. Anne Théry ajoute que tant que la problématique du management n'est pas clarifiée, cela ne peut être qu'un recrutement temporaire.

## **III – Bilan des augmentations dans le cadre de l'égalité professionnelle**

### *Intervention de Anne Louis*

26 collaborateurs à Puteaux sont concernés pour une enveloppe de 14 979 €. Le montant est supérieur à celui de l'année antérieure de + 959 €.

### Pourcentage de salariés ayant bénéficié du plan d'action égalité professionnelle.

- Sur le terrain : 15.1% soit 21 personnes sur 139.
- Au siège : 8.5% soit 5 personnes sur 59 hors comex.

L'enveloppe dédiée est basée sur les salaires de base bruts annuels + primes d'ancienneté, comme les autres années.

### Répartition du budget :

- 11 808 euros ont été versés aux personnes du terrain ayant bénéficié du plan d'action Egalité Professionnelle.
- Au Siègne 3 171 euros ont été alloués aux personnes qui ont bénéficié du plan au Siègne.

#### Sommes réellement affectées :

- 15 010 € au lieu de 14 979 € (budget).
- Sur le terrain, on a attribué 11 810 €.
- Au siège 3 200 €.

#### Répartition Hommes / Femmes

8 hommes ont bénéficié du plan dont :

- 7 sur le terrain (14 %).
- 1 au siège (5.5%).

18 femmes ont bénéficié du plan dont :

- 14 sur le terrain (15%).
- 4 au siège (6.5%).

#### Moyenne des augmentations

- Sur le terrain : 1.35%.
- Au siège : 1.44%.
- Augmentation minimum : 0.99%.
- Augmentation maximum : 2.18%.

### **IV – BU Ethique**

- Quant aura-t-on les classements provisoires T2 (à fin mai) et les classements incentive ?

Les classements provisoires T2 à fin mai ont été envoyés aux DR par le service Etudes de marché. Sur les classements incentive les équipes les auront à la rentrée.

- Quelle est la période concernée pour la prime T3 ? Juillet-Août-Septembre ? Juillet-Août ?

Comme l'année dernière en juillet – août.

### **V – BU OTC :**

*Intervention d'Alexandre Nique.*

- Retour sur la présentation du nouveau ciblage aux AP. Tous ont-ils accepté de signer leur avenant ?

Les réunions régionales se sont tenues pendant la première semaine de juillet dans les trois régions. L'objectif était double : l'opportunité pour Alexandre Nique de rencontrer les équipes et avoir un premier échange pour partager une première compréhension du marché, des enjeux et pouvoir s'aligner avec les équipes. C'était aussi un premier contact avec les AP, chacun a pu prendre la parole pour poser un diagnostic également sur le marché et sur la BU. C'était donc un premier contact important.

Par la suite, le temps a été consacré à la mise en place du ciblage, les managers ont présenté le projet dans le détail, et chaque AP s'est approprié cette nouvelle couverture.

Alexandre Nique est très satisfait de ces régionales sur le fond et la forme. Il a été bien accueilli, a eu des échanges intéressants et éclairés avec chaque région sur le ciblage et les enjeux de la BU ; chacun a pris le temps de découvrir les nouveaux secteurs, les nouveaux ciblage et d'échanger avec son manager pour comprendre les implications, les changements, les évolutions, questionner. Les managers ont pu écouter et prendre en considération toutes les demandes, ce qui est fondamental. Chacun doit pouvoir être entendu, et ensuite les demandes sont revues avec les managers.

Marie Barruche demande si cela a conduit à des ajustements. Alexandre Nique explique que les AP ont pris connaissance de cette nouvelle cible et pendant deux heures ils ont travaillé sur les ajustements de fréquence par rapport à une première recommandation. En complément, il y avait un certain nombre de points de vente qui n'étaient pas dans le premier ciblage présenté mais qui faisaient du sens. Par exemple un GIE sur Bordeaux ; un certain nombre d'officines dans un groupement intitulé Rocade qui ont été réintégrées dans le cadre de ce travail. C'est ainsi que 200 officines ont été réintégrées au niveau national.

Alexandre Nique ajoute, pour répondre à une interrogation de Marie Barruche, que son rôle est d'assurer une charge de travail équitable, ce qui signifie que, si l'on ajoute des officines il faut faire en sorte d'en retirer des plus petites de façon à rétablir une charge de travail homogène.

Marie Barruche entend par « ajustement » la fréquence de visite, mais il y a aussi la fréquence en termes géographique, par exemple sur les très grands secteurs, on a envisagé la possibilité de laisser des zones blanches, car certains secteurs sont extrêmement étendus.

Alexandre Nique n'exclut pas les zones blanches dont il a l'expérience, et il y a une évaluation en cours. Ces zones blanches sont définies par le potentiel d'officines, les UGA où il y a peu d'officines à potentiel OTC ne seront pas prospectées.

Marie Barruche demande si un rapprochement DM/AP a été suggéré sur les nouvelles zones de prospection des AP couvertes par des DM qui pourraient aider les AP dans leur approche des nouveaux clients. Concernant les zones blanches non prospectées par les AP, Marie Barruche considère que les DM qui y travaillent risquent d'être pénalisés par le système de primes (ex. Hexaspray).

Selon Cyril Fioux il y aura toujours quelques points de vente à visiter dans une zone blanche.

Alexandre Nique souligne que le ciblage présent est en phase d'amélioration continue. L'amélioration de ce ciblage se fera sur six à huit mois. En janvier il y aura une réévaluation et des décisions devront être prises sur certains secteurs et certains UGAs où le potentiel OTC sera revu à la marge. Il retient donc le point soulevé par Marie Barruche et va le vérifier. Il est clair que s'il y a un visiteur médical dans un secteur cela crée une différence, mais il faut aussi prendre en considération le potentiel sur ces UGA. Il y a un croisement à faire et à étudier.

Cyril Fioux s'interroge sur les délais. Alexandre Nique répond qu'il est important de figer ce ciblage entre septembre et décembre pour faire un premier état des lieux et que chaque AP puisse visiter les officines afin de pouvoir faire une réévaluation au mois de janvier, avec un travail opérationnel par rapport à une liste d'officines dont on vérifie la fréquence afin, le cas échéant, de pouvoir l'ajuster.

Sur les postes vacants dans le réseau OTC, Marie Barruche demande quand ils seront pourvus. Anne Théry répond qu'il y a actuellement deux postes vacants AP en cours de recrutement, il n'y a pas de candidature interne. Un manager a été recruté qui devrait arriver le 20 août pour une présentation officielle le 21.

Nathalie Biben demande s'il est possible de faire des ajustements d'un secteur à l'autre sans bouleverser les secteurs. Par exemple, si un AP perd une pharmacie avec un potentiel OTC et que l'AP qui reprend ce secteur ne le visite pas pour des raisons d'éloignement géographique, peut-on envisager des ajustements de ce type ?

Alexandre Nique répond qu'il est important de ne pas perdre les officines à fort potentiel et il faut sécuriser ces clients. On a donc croisé les données pour réaliser ce ciblage sur la base du potentiel qui est donné par le GERS, avec en même temps les quintiles du chiffre d'affaires Bouchara. Les grosses officines à fort potentiel pour nous sont maintenues et visitées dans ce nouveau ciblage, soit par l'AP qui était déjà sur ce secteur, soit par un nouvel AP dans le cadre de la nouvelle définition géographique.

Alexandre Nique précise qu'il y a des clients déjà actifs avec lesquels on va poursuivre la collaboration et il y a aussi tout un potentiel OTC qu'on pourra faire émerger et qui entre dans cette stratégie ; il faudra les visiter pour avoir une vision claire en janvier. Il souligne qu'on ne va pas remettre à plat tout le ciblage en janvier, mais, après expérience, chaque AP pourra éventuellement modifier les fréquences de visite qui sont déterminées en fonction d'un potentiel, lequel aura été évalué pendant les tournées.

Alain Gnahoui revient sur la charge de travail des AP : on prévoit ce travail d'évaluation et en même temps il faudra préparer la période hivernale où il y a plus de chiffre d'affaires. Est-ce que refaire un ciblage en janvier n'apparaît pas prématuré ?

Alexandre Nique considère qu'il est important de relever très vite les compteurs sur ce nouveau ciblage et prendre le feedback des équipes. Cependant en janvier on ne va pas remettre tout à plat, chaque AP va reprendre la cible de 250 clients en moyenne par secteur et, considérant les fréquences qui sont en place et prévues, il aura l'opportunité de les ajuster par rapport aux potentiels réels, non de changer complètement le nombre d'officines et retravailler l'ensemble des secteurs. Il est vrai que cela prend du temps, donc l'idée est de vérifier que le travail effectué en amont était pertinent, et il pense que le travail qui a été fait est très professionnel et que c'est la bonne approche. Il y a le potentiel GERS et le chiffre d'affaires qui ont été croisés et le travail effectué est le bon. Il pourrait seulement y avoir des ajustements à la marge.

Sur le travail que cela pourrait impliquer, Alain Gnahoui demande si les AP seront accompagnés sur cette question. Alexandre Nique répond par l'affirmative : étant donné que c'est un nouveau ciblage cela demande de réfléchir sur l'organisation de la tournée, de rencontrer des nouveaux clients, c'est le rôle des managers de rencontrer les équipes, de les entraîner et les coacher. Pendant le séminaire on va donc s'assurer que tout le monde va aborder la saison hivernale dans de bonnes conditions et préparer la politique commerciale.

Jacques Guillon demande si l'on a tenu compte, lorsque les secteurs ont été redessinés, du fait que certaines personnes sont à temps complet, et d'autres à temps partiel, est-ce que le secteur



anciennement à temps partiel a été recalculé sur un temps complet ? Dans un certain cas, la crainte, pour une personne qui travaillait à 50%, est de repasser à 100%.

Cyril Fioux signale qu'il reste quelques soucis sur certains secteurs. Il y a des personnes qui sont plus en souffrance que d'autres ou plus sensibles, et il faudrait envisager des possibilités d'aménagement ou de discussions plus personnalisées.

Alexandre Nique y est très attentif et son objectif est que tout le monde soit bien impliqué sur ce sujet. Il souhaite confirmer un message de bienveillance qu'il espère avoir été reçu comme tel par les équipes. C'est l'état d'esprit de l'ensemble du management. Sur ces personnes qui seraient plus fragiles il sera attentif, par exemple pour le cas de la personne à temps partiel il est prêt à traiter le point individuellement et il a proposé de l'appeler avec son manager pour prendre le temps de faire un diagnostic et voir comment appréhender la situation.

Nathalie Biben demande si tous les AP ont accepté de signer leurs avenants.

Anne Théry répond que trois personnes ont eu un avenant. Il n'y a pas de difficulté particulière. Ces personnes seront vues à la réunion de rentrée.

- La nouvelle politique commerciale est-elle finalisée ?

Alexandre Nique considère qu'il est fondamental aujourd'hui de changer la manière de travailler avec les clients et d'aborder le marché. La politique commerciale est un des trois grands chantiers à mettre en œuvre collectivement pour 2019. Ceci en plusieurs étapes car c'est un sujet complexe. Une équipe de trois personnes y travaille : Jean-Noël Meyselle, directeur régional du sud, Katia Le Goer, responsable des grands comptes clients, et Alexandre Nique. Sa mission est de présenter à mi-septembre à l'ensemble des équipes managers le travail réalisé sur la refonte de cette équipe commerciale. C'est donc un travail encore en cours. On a la vision, le cadre, il faut maintenant entrer dans les détails pour identifier les bons niveaux des contreparties, notamment en volume, qu'on souhaite mettre en place par client. Pour ce faire, le travail se base sur des tableaux de bord et l'objectif est de pouvoir, le 19 septembre, aligner l'équipe de managers sur la politique commerciale. En novembre cette politique commerciale sera présentée en détail aux équipes commerciales et aux AP.

Les grandes orientations seront communiquées aux équipes terrain pendant les séminaires de fin août afin qu'ils comprennent la direction à prendre et en novembre il y aura eu déjà une première explication sur les choix concernant cette politique commerciale. Cela doit se faire de manière séquentielle pour que tout le monde se mette à bord progressivement sur les bonnes orientations.

Il conclut qu'il s'agit d'un chantier qui est en cours et qui est une priorité.

Marie Barruche demande quel sera le calendrier. Alexandre Nique répond que la présentation se fera en novembre aux équipes AP en séminaire, après la présentation aux clients grands comptes comme aux clients officines avec une mise en place le 1<sup>er</sup> janvier 2019. Il rappelle que la loi oblige de finaliser les accords pour le 28 février.

*Les membres du CE remercient Alexandre Nique qui quitte la séance.*

**VI – Toutes BU confondues : pour les RP dites « sans frais » auxquelles les collaborateurs LBR participent, il ne leur est pas accordé de compensation. Pourquoi ?**

Nathalie Biben explique qu'il s'agit de collaborateurs présents à des RP parce qu'ils ont fait des dons. Anne Louis explique que des délégués font des dons à une association sans contrepartie. Anne Théry ajoute que les Affaires réglementaires vont examiner ce point pour vérifier la conformité réglementaire. Selon Nathalie Biben ce serait pratiqué au sein d'une BU. Anne Louis distingue le fait d'être rémunéré et le fait d'être compensé. Bertrand Melin remarque que la personne n'a pas le droit d'être présente physiquement.

Anne Théry conclut qu'après examen par les Affaires réglementaires, la direction reviendra vers le CE pour apporter une réponse.

## **VII – Téléphonie mobile**

### *- Point sur le déploiement des nouveaux téléphones*

Le matériel a été reçu et le déploiement sur les réseaux est effectif, Carlos Da Silva va faire le point avec SFR.

### *- Date de retour des anciens mobiles au siège*

Il n'y a pas de date clairement convenue mais on envisage un retour au cours du prochain séminaire de janvier 2019.

## **VIII – Administratif**

### *- La DRH peut-elle expliquer la manière dont va s'opérer pour notre entreprise le futur prélèvement à la source car de nombreux collaborateurs continuent à s'inquiéter à ce sujet.*

Chaque contribuable a fait sa déclaration et a eu connaissance du taux de prélèvement individuel qui sera appliqué à partir de janvier.

La DRH s'est rapprochée du LEEM qui l'a renvoyé vers le site : <https://www.economie.gouv.fr/prelevement-a-la-source> - Les contribuables ont jusqu'au 15 septembre 2018 pour modifier leur taux au titre du prélèvement à la source. « *Un taux de prélèvement et deux options : sans démarche de votre part, le taux de prélèvement qui sera utilisé sera le taux de votre foyer (taux personnalisé). Il est calculé sur la base de la dernière déclaration des revenus et c'est celui que l'Administration transmettra à votre employeur. Vous pouvez aussi choisir un taux individualisé pour chacun des deux membres du foyer si vous êtes marié ou Pacsé, ou opter pour qu'un taux non individualisé vous soit directement appliqué.* »

Si un salarié souhaite modifier le taux il y a donc une démarche à faire de sa part.

« *Si vous voulez être sûr que votre employeur n'aura jamais communication du taux de prélèvement personnalisé de votre foyer et que vous souhaitez vous assurer que ce taux ne pourra pas être utilisé dans le cadre de la préfiguration du prélèvement à la source dans le bulletin de salaire à l'automne 2018, vous devez opter pour le taux individualisé (application d'un taux non personnalisé) au plus tard le 15/09/2018.* »

Cette date est indiquée sur ce site, mais d'après d'autres sources d'information on parle de fin septembre.

Marie Barruche indique qu'elle s'est déplacée pour avoir des renseignements de la part de l'administration fiscale. Elle a posé des questions, notamment sur des informations erronées donnant un délai à fin juin, la réponse était que la date limite est bien le 15 septembre, et même si l'on reçoit un avis d'imposition à la fin août il sera encore possible d'intervenir pour que ce soit pris en compte sur le prélèvement à la source.

Jacques Guillon indique qu'une inquiétude porte sur un contrôle fiscal éventuel.

Anne Théry distingue le rectificatif sur le montant et ce qui concerne le processus et les délais où la date du 15 septembre est confirmée. Le prélèvement sera mis en place à partir de la paye de janvier. Pour cela l'entreprise sera accompagnée par le nouveau prestataire ADP. Il y aura de nouvelles rubriques sur le bulletin.

Toute modification du taux appliqué devra être faite auprès du service des impôts non auprès de l'employeur. Celui-ci n'a accès qu'à l'information qui est communiquée par l'administration fiscale. Ensuite le salarié aura le choix de modifier par information communiquée à l'administration qui informera l'employeur.

Marie Barruche ajoute qu'il est normal de pouvoir modifier ces informations en fonction des événements tels que mariage, naissance etc. Elle pense qu'il faut rassurer les salariés parce que l'Administration fiscale procèdera aux régularisations lorsqu'elle sera sollicitée. Anne Théry souligne que l'employeur ne reçoit pas d'information particulière sur le sujet et l'administration fiscale invite les salariés à se rapprocher des centres des impôts avant tout, plus que l'employeur.

Il se trouve qu'un changement de système de paye est en cours et le paramétrage se fait par le nouveau prestataire, ce qui facilite les choses.

## **IX – Œuvres sociales**

Nathalie Biben indique que les montants ne sont pas disponibles car le site de la banque était inaccessible ce matin.

Les chèques culture ont été envoyés. A noter que certaines personnes ne vont pas les chercher alors qu'ils sont envoyés à la bonne adresse.

## **X – Questions urgentes**

Anne Louis reprend deux questions posées en DP :

*« A partir de quelle distance ou temps de trajet le collaborateur LBR peut-il voyager en première classe dans le train ».*

Tous les voyages en train inférieurs ou égaux à une heure entre le point de départ et la destination finale doivent être réservés en classe économique. Les réservations en première classe sont autorisées pour les voyages d'une durée supérieure à une heure.

*« Peut-on rappeler les règles à respecter lorsqu'un collaborateur souhaite prêter sa voiture de fonction à un tiers ».*

Le Laboratoire autorise le collaborateur à prêter occasionnellement son véhicule de fonction à son conjoint uniquement pour des trajets privés et non pour des trajets professionnels. En ce qui concerne les prêts de véhicules aux enfants ou à d'autres personnes, ceux-ci doivent être

obligatoirement accompagnés du conducteur désigné sur le véhicule de fonction – le salarié LBR. Pour rappel, en cas de sinistre responsable ou transfert identifié une franchise de 500 € est demandée au salarié désigné en tant que conducteur habituel du véhicule de fonction accidenté.

Marie Barruche mentionne qu'il y avait la possibilité jusqu'alors de faire la conduite accompagnée. Bertrand Melin précise que « conjoint » désigne « marié » ou « pacsé ».

#### Déclaration fiscale

Jacques Guillon a demandé si le fait d'avoir eu le rectificatif pour les impôts a pu déclencher quinze jours après un contrôle fiscal. Anne Théry pense que cela n'est pas lié.

#### Secteurs vacants

Florence Cabassut observe que beaucoup de secteurs sont vacants chez les DM et que certains sont remontés dans les classements prime. Bertrand Melin ajoute que dans le système de prime les secteurs vacants sont retirés. Anne Théry confirme que le fait que la présence de secteurs vacants n'a pas d'incidence sur le classement.

#### Logimax

Florence Cabassut demande si le système de primes est toujours basé sur N-1 ce que Bertrand Melin confirme.

*L'ordre du jour étant épuisé, la séance est levée.*

Stéphane Cohen  
Président

Nathalie Biben  
Secrétaire