

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

**Vendredi 22 juin 2018 à 10 heures 30**

*Etaient présents*

Direction

Stéphane Cohen

Anne Théry

Directeur Général

Directeur des Ressources Humaines

Invité :

Olivier Verstraete

Directeur BU Addictologie-Douleur

Membres du 2<sup>ème</sup> collège

Nathalie Biben

Valérie Marquet-Motti

Florence Cabassut

Alain Gnahoui

Titulaire UNSA et secrétaire du CE

Titulaire CFE-CGC

Suppléante CFE-CGC

Suppléant CFTC

Membres du 3<sup>ème</sup> collège

Bertrand Melin

Titulaire UNSA

Représentants Syndicaux

Isabelle Bezou-Morel

Jacques Guillon

Représentant Syndical CFDT

Représentant Syndical UNSA

Absents excusés

Marie-Hélène Barruche

Anne Rafinon

Caroline Sobel

Pierre Stéfanelli

Cyril Fioux

Joël Dumez

Titulaire CFTC

Suppléante UNSA

Suppléante UNSA

Représentant Syndical CFE-CGC

Représentant syndical CFTC

Suppléant

*La séance commence à 10 h 30.*

## **I – Approbation du PV du CE du 18 mai 2018**

Le procès-verbal du CE du 20 avril est approuvé, sous réserve des modifications apportées en séance.

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

a) Suite à l'annonce faite par Monsieur Cohen lors du CE du 18 mai, le projet de vente de notre laboratoire est-il seulement remis à une date ultérieure ?

Les discussions avec CVC Capital Partners continuent.

b) Le contrat Fortimel est-il reconduit pour toute l'année 2018 ?

Le contrat est reconduit jusqu'à fin décembre 2018.

c) Quid du projet Cariprazine ?

L'examen du dossier est prévu le 5 septembre, ce qui est conforme au timing prévu en Q3 2019.

Concernant l'actualité de l'entreprise, le tableau des résultats domestiques est annexé au procès-verbal.

## **III – BU OTC : Consultation du CE sur l'évolution du ciblage et optimisation de la sectorisation suite à l'information faite au CE lors de la réunion du 18 mai 2018**

a) Dans le projet de redécoupage présenté lors du dernier CE, certains secteurs sont modifiés géographiquement : ces modifications entraînent-elles un avenant au contrat de travail ?

Anne Théry répond par l'affirmative et précise qu'un courrier sera remis aux personnes ayant une modification inférieure à 33% et qu'un avenant sera établi dans le cas où ce pourcentage est dépassé. Stéphane Cohen précise qu'il y a trois AP concernés et Alain Gnahoui s'interroge sur la localisation des trois secteurs concernés. Les AP devront travailler avec leur DR sur la faisabilité opérationnelle de ce qui leur est proposé.

Stéphane Cohen rajoute qu'il sera possible de prévoir des zones « blanches », c'est-à-dire non prospectées par les AP concernés par trop de changement géographique.

b) Que se passe-t-il en cas de refus d'un AP ?

Stéphane Cohen souligne que ce n'est pas l'objectif.

c) On peut constater des différences entre la réalité du terrain et les données qui apparaissent dans e-force ; est-ce que les chiffres pris dans ce projet de réorganisation sectorielle proviennent de e-force ou d'une autre source ?

Les données Sell-In et Sell-Out proviennent du GERS.

Nathalie Biben demande des précisions sur e-force. Stéphane Cohen indique qu'il s'agit de l'outil CRM utilisé par les AP. Bertrand Melin pense que la question porte sur la fiabilité des informations concernant les pharmacies choisies dans ce nouveau ciblage sur la base de leur potentiel OTC.

d) Dans ce projet, l'activité générique semble complètement occultée : les AP seront-ils toujours objectivés sur ces produits ou bien les moyens affectés à la commercialisation de ces produits seront-ils réaffectés à la commercialisation des produits OTC ? L'enveloppe de primes sera-t-elle amputée des montants qui étaient alloués aux génériques ou bien ces montants seront-ils réaffectés aux primes des AP ?

Le projet n'a pas tenu compte des génériques car ils ne font plus partie aujourd'hui des priorités stratégiques de l'entreprise. Les AP continueront à vendre des génériques, mais ce ne sera pas leur priorité. En revanche l'enveloppe dédiée auparavant aux génériques se reportera sur l'ensemble des autres produits. Les ventes de génériques vont continuer jusqu'à fin 2018, mais toute la politique sera revue en 2019.

Nathalie Biben rappelle des déclarations selon lesquelles le groupe ne voulait pas abandonner complètement les génériques. Stéphane Cohen répond que LBR n'est pas compétitif sur le marché des génériques, c'est du temps consacré pour peu de profits, voire des marges négatives. Il donne l'exemple de la Lercanidipine : pour vendre le produit il faut avoir un minimum de portefeuille ce qui n'est pas notre cas ; nous avons en plus une baisse de prix de 32% sur l'Oméprazole qui vient fortement impacter notre marge. Il n'y aura pas de diminution de l'enveloppe globale de primes.

e) Sell In/Sell Out : des remontées d'informations sur ce sujet font apparaître une certaine incompréhension du système Sell Out et surtout de son évaluation des résultats ; certains AP ne sont pas à l'aise et ne peuvent s'évaluer. Que proposerez-vous pour clarifier ce sujet et quels sont les outils que vous pourrez mettre à la disposition des AP pour leur permettre de s'assurer de la pertinence des résultats annoncés par la Direction en fin de cycle ?

Les DR disposent de l'ensemble des informations sur le sujet pour répondre aux AP qui doivent se rapprocher de leur hiérarchie le cas échéant. S'il y a un besoin de clarification il sera possible d'aborder le sujet au cours des séminaires du mois d'août afin de s'assurer que chacun a une bonne compréhension de ces notions.

Nathalie Biben demande des précisions sur la différence entre Sell In et Sell Out.

Stéphane Cohen répond que le Sell In correspond à tout ce qui est acheté par la pharmacie et le Sell Out est tout ce qui est vendu par la pharmacie aux patients. La connaissance de la différence permet de tenir compte du stockage. Si quelqu'un vend 1500 boîtes à une pharmacie qui, normalement en vend 100, on peut déduire que ces boîtes seront vendues ailleurs et cela va pénaliser d'autres AP. Il est nécessaire d'enregistrer le Sell In parce que le délégué doit vendre au pharmacien, mais il faut s'assurer que ce dernier les vendra bien effectivement aux patients et non pas à d'autres pharmacies.

Nathalie Biben demande si les autres laboratoires fonctionnent ainsi. Stéphane Cohen répond par l'affirmative et ce, de plus en plus. Il explique que l'idée est de travailler avec les équipes officinales, d'animer le point de vente afin de s'assurer que le produit est bien positionné.

*f) Comment seront répartis les objectifs et les primes sur ces deux activités (Sell In/Sell Out)*

En fonction des cycles, le poids du Sell In et du Sell Out évolue et le travail des AP est différent. Par exemple en septembre, on fait plutôt du Sell In parce qu'il faut stocker pour l'hiver. Ensuite, il faut faire du Sell Out au premier trimestre de l'année qui suit.

Nathalie Biben suppose que des moyens sont accordés en merchandising. Stéphane Cohen répond que du matériel est mis à disposition tel que présentoirs, affiches, animation d'équipe etc...

Alain Gnahoui demande comment se fait l'évaluation des ventes pour les deux catégories. Stéphane Cohen répond que le chiffre est donné par le GERS en Sell Out, et pour le Sell In on peut le vérifier à travers les ventes.

Alain Gnahoui pense qu'il serait intéressant d'avoir un détail des informations par pharmacie. Stéphane Cohen répond que c'est le cas en Sell In, alors qu'en Sell Out, environ un tiers des pharmacies sont dans le GERS, lequel doit faire un calcul sur l'agrégat de données de façon à reconstituer le chiffre. Le fait de travailler avec le Sell In permet de corriger les décalages. Il est intéressant de travailler avec le GERS parce qu'ils ont les données sur le Sell In et le Sell Out. Avec un logiciel informatique, ils peuvent réagréger les pharmacies et extrapoler de façon fiable à partir des données partielles.

Alain Gnahoui suggère de prévoir une formation pour les AP. Stéphane Cohen répond qu'il faut reposer les questions au niveau du management, et il propose une session d'explication avec le GERS.

Sur le changement de sectorisation, Alain Gnahoui pense que l'entreprise aurait pu faire un re-ciblage et Stéphane Cohen lui répond que cela a été fait, et que le projet a été présenté ainsi. Il rappelle le principe : on a « requalifié » nos clients et ensuite on a appliqué cette qualification sur la sectorisation prévue. Le résultat a montré que pour certains secteurs, il faudrait faire 2000 contacts et pour d'autres 450 contacts. Cela signifie qu'en restant avec notre organisation sectorielle en l'état actuel il y aurait un déséquilibre. C'est pourquoi il fallait remodeler les secteurs c'est l'objet de la proposition qui est faite. Celle-ci est à travailler désormais quant à ses deux aspects : la fréquence et les clients.

Nathalie Biben demande si des collaborateurs qui sur leur nouveau secteur vont perdre d'anciens gros clients OTC (désormais affectés à un nouveau collaborateur qui ne pourra les prospecter car trop éloigné géographiquement) pourront continuer à aller les voir. Stéphane Cohen répond que ce travail d'arbitrage sera à faire entre AP et DR. Bien entendu le but est de ne pas perdre la clientèle. Il explique que cela ne peut être envisagé qu'à la marge.

Alain Gnahoui rappelle que, concernant les primes, la Direction avait accepté de maintenir le niveau de primes de l'ancienne sectorisation pendant 6 mois. Il demande à quelle date sera mis en œuvre ce projet et Stéphane Cohen lui indique le mois de septembre. Alain Gnahoui observe que les primes étant comptabilisées en trimestre, le début de la période concernée serait octobre. Anne Théry explique qu'on se cale sur le début du cycle. Ce serait donc juillet. Stéphane Cohen souligne que les primes seront garanties de toute façon. La première semaine de juillet, les choses se mettent en place entre les AP et les DR et ce sera bien le début du cycle ; Il rappelle qu'il a prolongé la garantie de primes pendant 9 mois, jusqu'à fin mars 2019. Alain Gnahoui suggère juin 2019, ceci pour éviter des appréhensions de la part des

équipes. Stéphane Cohen accepte car il n'a pas d'inquiétude quant aux résultats et il est persuadé que les équipes gagneront davantage de primes avec ce nouveau ciblage. Alain Gnahoui approuve ce maintien d'un an du niveau de primes qui devrait rassurer les AP et leur permettre d'aborder ce changement dans de meilleures conditions.

Isabelle Bezou-Morel regrette qu'aucun AP ne soit présent alors que le CE doit procéder au vote. Stéphane Cohen répond que Joël Dumez est en congé maladie et Cyril Fioux a envoyé un message en indiquant qu'en sa qualité de représentant syndical il ne procédait pas au vote.

Anne Théry indique qu'entre la dernière réunion et aujourd'hui il y a eu des échanges avec Joël Dumez par écrit et avec Cyril Fioux par téléphone. Alain Gnahoui précise que l'appartenance syndicale de Cyril Fioux est la CFTC et qu'il y a des personnes appartenant à cette organisation présentes à la réunion qui sont capables de faire ses remontées. Cyril s'est excusé pour son absence. Nathalie Biben fait état de trois demandes d'AP qui espéraient qu'il y ait au moins un AP autour de la table pour les représenter au vu de l'importance de ce projet pour leur BU.

### **Consultation du CE**

***Question : Etes-vous favorables au projet d'évolution du ciblage et d'optimisation de la sectorisation du réseau de la BU OTC ?***

*Le scrutin est à main levée, il y a 5 votants (Nathalie Biben, Alain Gnahoui, Florence Cabassut, Bertrand Melin, Valérie Marquet).*

**FAVORABLE : 0**

**DEFAVORABLE : 0**

**ABSTENTION : 5**

### **Commentaires**

Nathalie Biben indique que l'UNSA n'est pas défavorable au projet car l'entreprise l'a présenté avec l'objectif de pérenniser le réseau AP ce qui ne peut qu'être apprécié. En revanche il est difficile de donner un avis favorable car il n'est pas possible de savoir par avance comment va se dérouler sa mise en place et les répercussions éventuelles sur les collaborateurs concernés. Florence Cabassut ajoute que ce projet semble logique. Il a été demandé aux autres réseaux dans la BU Ethique de procéder au même type de reciblage, il y a donc un précédent avec le même principe de fonctionnement qui a porté ses fruits.

Stéphane Cohen remercie pour ces précisions et tient à souligner la qualité des échanges avec les partenaires sociaux dans ce projet. Anne Théry rappelle également que la Direction s'est engagée à discuter au cas par cas, comme cela a été dit, s'il y a des ajustements à faire. Stéphane Cohen ajoute qu'un point sera fait en janvier. Début juillet, les trois régions vont se réunir. Nathalie Biben observe que les membres du CE seront vigilants sur le processus de mise en œuvre du projet.

Alain Gnahoui ajoute que sur le projet en lui-même, le CE n'est pas défavorable, mais c'est en termes de mise en place et d'accompagnement qu'il faut rester attentif. Stéphane Cohen répond que l'idée est de mettre en place l'organisation et de définir la bonne politique commerciale, qui sera présentée début novembre. On pourra ensuite envisager quelques adaptations des offres en fonction du type de client et suivant les potentiels d'achat. Il y a

enfin des outils de merchandising à prévoir. Il reste un laps de temps d'ici le mois de novembre et c'est à cette date qu'est prévu un séminaire avec les AP, de façon à leur présenter toute la politique commerciale et tous les outils sans attendre janvier. En novembre ils seront en séminaire, ils termineront leur année et en clôturant les marchés 2018, il sera permis d'ouvrir 2019 avec les bonnes politiques commerciales adaptées aux clients. Les réunions de janvier permettront d'affiner leur chiffre d'affaires avant le départ sur le terrain. Donc il n'y aura pas une semaine dédiée à un séminaire en janvier.

Concernant les produits qui sont en attente d'acquisition dans la gamme OTC, Valérie Marquet-Motti demande quel est le délai estimé par l'entreprise. Stéphane Cohen répond qu'une offre financière devrait être faite rapidement, il prévoit 2019 pour avoir le produit.

Alain Gnahoui suggère de rassurer les équipes en confirmant que leur partie variable est consolidée sur un an. Stéphane Cohen répond que ceci est assuré au minimum, mais il est confiant, les résultats seront supérieurs et ce sera un succès.

Bertrand Melin évoque l'organisation dans la BU Ethique autour des UGAs prioritaires difficiles à comprendre pour certains car il fallait admettre la perte potentielle de clients, mais cela a été rapidement payant à moyen et à long terme.

#### **IV – BU Ethique**

Stéphane Cohen annonce que Pascal Fournier sera absent pendant cinq semaines pour des raisons de santé. En termes de gestion, Anne Lainé prendra le relai et il sera également joignable afin qu'il y ait le moins d'impact possible sur les équipes et qu'on puisse redémarrer normalement à la rentrée. Les membres du CE lui souhaitent un prompt rétablissement.

a) Un remaniement sectoriel est-il prévu dans le réseau Ethique DM à la rentrée et au plus tard d'ici cette fin d'année 2018 ?

Non, pas du tout. Stéphane Cohen demande la cause de cette inquiétude.

Valérie Marquet-Motti évoque les secteurs vacants : il y a 144 postes prévus alors que l'effectif est toujours à 130, il y a la suppression des intérimaires et l'arrivée d'un nouveau produit est attendue. Cet ensemble d'éléments amène à poser cette question de façon récurrente.

Stéphane Cohen explique que le format actuel est de 25 DMS et 65 DM. Étant donné les volumes et le marché, il estime que c'est la bonne organisation. Sur les secteurs vacants, sur le réseau DM en début d'année, on a procédé à une modification de secteur de façon à couvrir les plus gros clients. Il prend l'exemple de Logimax qui est la priorité dans les années à venir, le réseau « couvre » actuellement plus de 80% des plus gros « clients ». Il reste les 20% et cela demande beaucoup de ressources pour assez peu de rentabilité. Donc les secteurs qui restent ne sont pas vraiment des secteurs vacants, ce sont des zones blanches. Il est acceptable que sur une carte de France un certain nombre de territoires ne soient pas couverts. Cependant l'idée est de garder ces secteurs vacants.

Lors du CCE qui s'est tenu la veille, une question a été soulevée concernant la Cariprazine : on peut envisager deux scénarios, un scénario DMS et un scénario DM. Dans ce dernier cas, ces secteurs sont aussi des zones tampon qui servent à amortir un impact social éventuel.

Stéphane Cohen confirme donc que la taille qui existe actuellement permet un bon fonctionnement, d'ailleurs le Groupe est satisfait de la performance de la filiale française. Ce mode de fonctionnement est donc adapté à l'environnement actuel et aux objectifs de l'entreprise. Cependant il ne faut pas ignorer la tendance à la désertification et les départs en retraite des médecins. En fonction de ces évolutions, il faut réévaluer les choses et c'est pourquoi Stéphane Cohen considère qu'un ciblage doit être revu entre 18 et 24 mois, et il faut le suivre en permanence, en fonction des mouvements de personnel.

Valérie Marquet-Motti s'interroge sur le nombre de régions en 2019. Stéphane Cohen répond que les postes de DR ne changeront pas en nombre. Valérie Marquet-Motti rappelle le cas de secteurs autour de Marseille où un nouveau secteur proposé était de la taille de deux anciens secteurs. Il était logique de se poser des questions, bien que des explications aient été données, notamment par rapport à la rentabilité etc., car ce n'est pas toujours compris et il reste des interrogations. C'est pour cela que la question est posée en CE.

Selon Nathalie Biben, on pourrait imaginer que rien ne change tant que la Cariprazine n'est pas arrivée. Stéphane Cohen rappelle les lancements de Logimax et de Leptoprol. Le ciblage tel que fixé pourra être revu, par exemple à la fin de commercialisation d'Urorec, mais il ne peut pas donner de délai sur des baisses prévues sur ce produit, c'est à l'étude et il y aura des ajustements en fonction du réel pour prendre les meilleures positions. En même temps il y a la montée en puissance de la cardiologie.

*b) Système de primes : la Direction pense-t-elle motiver le réseau DM avec un niveau de primes aussi bas ? Peut-on connaître le montant total, la fourchette haute et basse des primes versées aux DM et DMS sur le 1<sup>er</sup> trimestre 2018 ?*

Anne Théry indique :

- Réseau DM : la plus petite prime est de 100 euros et la plus élevée 5950 euros.
- DMS : respectivement 800 € et maximum 5200 €.

Pour les deux réseaux : 163 950 €

Concernant les réunions de la BU Ethique, Florence Cabassut souhaite savoir pourquoi les dates de réunion DM et DMS ont été fixées au moment de la rentrée scolaire sachant que c'est la semaine où toute l'organisation se met en place pour les fournitures scolaires et le planning des activités ; auparavant un effort avait été fait par la direction mais cette année il n'en a pas été tenu compte.

Stéphane Cohen retient le point.

## **V – BU Addictologie-Douleur**

*Intervention d'Olivier Verstraete.*

*a) Développement de l'activité*

### Evolution du développement du médicament dans la BU Douleur

LBR est en partenariat avec le laboratoire Abbvie depuis un an et demi. Ce laboratoire développe un traitement de l'hépatite C. Il y a des réunions régulières depuis l'an dernier avec des médecins spécialisés dans l'hépatite en termes d'ingestion, de contamination virale chez les usagers de drogue. Ce partenariat fonctionne très bien et a permis de faire beaucoup de

réunions regroupant environ 50 à 120 médecins, avec une approche similaire sur l'exercice du métier et la formation des professionnels de santé.

Pour aller plus loin, il a été mis en place une Co promotion d'un médicament intitulé Maviret qui est efficace à 100% pour traiter l'hépatite C. Dans le cadre de l'évolution du traitement qui était réservé jusqu'à présent aux hépatologues, l'OMS et le Ministère de la santé ont pour objectif d'éradiquer le virus de l'hépatite C, et un certain nombre de mesures ont été prises, notamment les traitements ont été rendus accessibles à tout le monde. En mai il a été décidé d'élargir la prescription de ces traitements à tous les médecins pour permettre au plus grand nombre de patients d'être dépistés sur cette maladie et traités.

Un tiers des porteurs du VHC sont des usagers de drogues intraveineux, mais les médecins traitants ne connaissent pas ces patients et ne les voient pas aujourd'hui. Abbvie a donc fait appel à LBR parce qu'ils ne souhaitent pas constituer une force de vente. Le partenariat est intéressant pour eux et pour nous en termes d'image et en termes de rentabilité et il doit être effectif le 1<sup>er</sup> septembre.

### Impact du partenariat

Activité des ASR :

- Visite Maviret prévue en P2.
- Dans un concept de prise en charge globale on positionnera les patients qui sont injecteurs.

Cela permet de renforcer notre message, de gagner de nouveaux patients, sans changer notre ciblage, notre façon de travailler, notre force de vente aujourd'hui.

Les ASR et les DR seront en formation e-learning en juillet, sur l'environnement de l'hépatite et en présentiel dans un hôtel à Rungis la semaine du 9 au 13 juillet. En septembre, la première journée du séminaire sera consacrée au VHC.

Florence Cabassut s'interroge sur le prix du traitement. Olivier Verstraete répond que celui-ci a chuté de 45.000 € à 25.000 €. C'était la condition posée par les autorités pour décider l'accès universel. Ce traitement dure 8 semaines. Ce partenariat fonctionne très bien, Maviret est un bon produit.

Valérie Marquet-Motti demande ce que ce partenariat représente en gains. Olivier Verstraete répond que de façon générale, cela entre dans le cadre de la stratégie d'élargissement de la clientèle des médecins généralistes également.

Isabelle Bezou-Morel demande des précisions sur le groupe Abbvie, notamment quelle est la valeur ajoutée de Maviret par rapport au concurrent présenté par Gilead. Olivier Verstraete répond que les produits sont proches, mais il y a des durées de traitement plus courtes avec Maviret. Quant à la société, Stéphane Cohen indique que c'est ex-Abbott. Bertrand Melin suppose qu'ils ont abandonné tous les chiffres d'affaire mineurs en gardant la branche la plus rentable.

b) Pourquoi les ASR ne reçoivent-ils pas les GERS MTH avec les résultats directs GERS mais simplement sous forme de tableau Excel avec des extractions de données, et toujours le mois suivant la réception des résultats ?



Tous les mois le GERS envoie entre le 20 et le 30 les résultats du mois suivant. Les ASR ayant peu de patients sur des données nombreuses, le but est de faciliter la lecture.

c) Pourquoi les ASR ne reçoivent-ils pas les sorties hospitalières par établissement ou groupements hospitaliers ?

Ils reçoivent tous les mois depuis trois mois les ventes directes – sur toutes les commandes directes en laboratoire et tous les hôpitaux en France ils reçoivent régulièrement un état sur toutes les gélules. Ensuite il leur incombe de demander la répartition selon le nombre de patients – par exemple une pharmacie peut commander pour des hôpitaux, mais aussi pour les prisons. Il suffit donc de demander la répartition et c'est assez simple.

Alain Gnahoui demande pourquoi depuis trois mois. Olivier Verstraete répond qu'antérieurement cela se faisait sur un rythme quadrimestriel. Etant donné que ce sont des commandes groupées hospitalières la lecture est assez difficile et il vaut mieux faire un suivi trimestriel, ce qui est plus parlant. C'était un besoin, à Paris surtout où il y a beaucoup d'hôpitaux, et la demande vient de l'ASR de Paris.

Alain Gnahoui demande pourquoi il existait une dichotomie entre les chiffres fournis par le siège et ceux obtenus par la recherche de cette ASR. Olivier Verstraete lui répond que cette collaboratrice vient d'un autre laboratoire où les interprétations de chiffres n'étaient pas les mêmes. Alain Gnahoui lui demande si des échanges ont eu lieu avec cette personne ce qu'Olivier Verstraete confirme. Alain Gnahoui demande à Olivier Verstraete si l'on peut considérer que tout est désormais clair et ce dernier le lui confirme également.

Alain Gnahoui demande si cela a été généralisé ensuite. Olivier Verstraete l'assure.

*Les membres du CE remercient Olivier Verstraete qui quitte la séance.*

## **VI – Bilan des révisions salariales 2018**

a) Concernant les augmentations de salaire au mérite, pourrait-on avoir la définition du mérite car bon nombre de salariés n'ont pas compris les critères justifiant du mérite ... ?

137 personnes ont été augmentées, soit 68% des salariés rattachés à la section de Puteaux.

Par BU :

- Hors DR : 82 personnes soit 65% de la population concernée. 23 hommes soit 34% de la population masculine et 59 femmes, soit 69% de la population féminine.
- DR : 10 augmentations soit 71%, dont 7 hommes soit 64% et 3 femmes soit 100 % des populations respectives.
- Siège : 45 personnes ont été augmentées pour un taux de 74% - 9 hommes soit 90% de la population respective et 36 femmes soit 72%.

Montants d'augmentations médianes annuelles.

- Siège : 1085 €
- Réseaux : 980 €
- DR : 1800 €

Par classification

Augmentations minimum, moyenne, médiane, maximum.

BU Ethique : 70 personnes soit 69% des effectifs de la BU

OTC : 16 personnes soit 59%

Méthadone : 10 personnes soit 59%

Sur les critères qui définissent le mérite, Anne Théry rappelle que la question a été retravaillée dans le cadre des entretiens d'évaluation et les managers ont également un guide qui leur permet de s'appuyer sur les bonnes pratiques à suivre. Ce sont trois piliers :

- La maîtrise de la fonction
- L'atteinte des objectifs spécifiques de l'année écoulée
- Les compétences et aptitudes liées au métier et qui permettent d'atteindre ces objectifs. Par exemple on parle de compétences relationnelles telles que l'engagement, le respect, tout ce qui concerne le savoir faire et savoir être qui permet à une personne de contribuer à l'atteinte des objectifs.

Valérie Marquet-Motti insiste sur la nécessité de bien le signaler parce qu'il y a eu des questions, par exemple on ne peut pas reprocher un manque de résultats à la suite d'arrêts pour des raisons de santé, cela ne devrait pas faire partie des critères. Anne Théry confirme, il est clair que ce n'est pas la bonne réponse.

## **VII – Point sur les règles DMOS**

Concernant les impromptus, Anne Théry mentionne un traitement en cours avec Marie-Pierre Charmaillat et Pascal Fournier. L'idée est de comparer avec d'autres pratiques pour voir si l'on est en mesure de faire évoluer l'activité.

Nathalie Biben fait part d'inquiétudes sur la possibilité d'interdire les impromptus au 1<sup>er</sup> juillet.

Anne Théry mentionne une ordonnance en date du 19 janvier 2017 sur les avantages consentis au personnel de santé, elle apporte des modifications importantes par rapport à la loi de 1993, mais ses dispositions ne sont toujours pas applicables car les décrets d'applications ne sont pas parus. Le LEEM a pris contact avec les autorités pour savoir ce qui était applicable et il a été opté pour la solution la plus pragmatique, à savoir que la réglementation actuelle continue de s'appliquer jusqu'à ce que les décrets soient édictés. Et il est prévu une période de transition assez longue – au moins six mois – pour que les entreprises aient le temps de s'adapter.

Stéphane Cohen propose de diffuser une communication indiquant que pendant la période d'attente avant la promulgation des décrets au J.O., la réglementation actuelle reste en vigueur.

Bertrand Melin pense que des laboratoires ont déjà pris des dispositions en supprimant certains déjeuners par anticipation.

## **VIII – Conditions de travail**

- a) Pour un certain nombre de collaborateurs et collaboratrices terrain, il est très compliqué de synchroniser la vie personnelle (divorcé ou divorcée avec un enfant par exemple) et l'obligation de prendre trois semaines durant les congés d'été avec en plus une semaine obligatoire, soit 4 semaines obligatoires l'été, le tout quasiment concentré sur le mois d'août. En règle générale les jugements de divorce avec enfants donnent obligation de prendre les enfants juillet et août une année sur deux. Serait-il possible de prendre une semaine en juillet et les trois semaines obligatoires en août (fermeture) sans qu'elles se suivent ?

Bertrand Melin précise la question : il ne s'agit pas de mettre en cause les trois semaines de fermeture, il y a des personnes qui ont été obligées de prendre de façon consécutive les trois semaines de fermeture et la semaine supplémentaire. Il y a eu des cas de refus de prendre par exemple cette semaine du 10 au 17 juillet, de retravailler et de repartir en vacances pendant la fermeture. Cela permettait de prendre une semaine de vacances avec soit leur conjoint, et/ou avec leurs enfants.

Anne Théry entend la demande compte tenu des situations familiales. La difficulté vient du fait qu'on a demandé d'accoler les périodes parce qu'il y a une faible présence de médecins en août par rapport au mois de juillet. Sur ce dernier mois il y a encore une activité quasi normale. Il est possible de prendre en compte des exceptions, mais comment les distinguer en respectant l'équité de traitement ? Si l'on répond à toutes les demandes, une partie du mois de juillet va être très pénalisé en termes de présence sur le terrain. Sachant qu'une personne sur deux divorce en France, il est difficile de dire oui de façon générale.

Isabelle Bezou-Morel remarque que les spécialistes prennent des vacances hors période scolaire. Jacques Guillon pense qu'effectivement le mois d'août est sans activité, mais que le mois de juillet s'en rapproche également. Il serait intéressant d'avoir des données réactualisées. Anne Théry répond qu'il y a de toute façon beaucoup de jours à prendre, que ce soit des congés ou des RTT et la période de l'été permet de baisser les compteurs. Comme cela a toujours été fait, il y a des cas particuliers, mais il ne faut pas créer des précédents aboutissant à une généralisation, risquant de priver les DR de la moitié de leurs équipes. Isabelle Bezou-Morel signale des cas exceptionnels. Anne Théry précise qu'elle a donné une réponse négative parce qu'il s'agissait d'ajouter une semaine supplémentaire de congés en juillet au dernier moment et le manager peut refuser dans la mesure où ce n'était pas prévu de longue date.

Selon Alain Gnahoui, étant donné que nous sommes le 22 juin, si une personne pose des congés avant le 9 juillet, elle est en droit de les prendre. Anne Théry répond que le manager a le droit de refuser en apportant des explications claires et objectives. Alain Gnahoui considère qu'il faut un motif important, tel qu'une réunion par exemple. Si le délai est respecté, normalement les congés devraient pouvoir être posés. Valérie Marquet-Motti rappelle qu'il convient de solder ses congés à fin décembre. Cette année pour les fêtes il y a des ponts et il est donc intéressant de prendre plus de congés en été.

Alain Gnahoui conçoit des cas de refus, dans la mesure où il existe des impératifs. Anne Théry rappelle qu'il faut un accord du manager qui apprécie les besoins de son service. Valérie Marquet-Motti mentionne pour son cas un événement exceptionnel qui justifiait une prise de congé début juillet et cela a été accordé. Florence Cabassut considère qu'il est très restrictif de devoir prendre les congés d'un seul bloc, alors que la semaine du 14 juillet par

exemple est calme chaque année. Jacques Guillon pense qu'il y a des rigidités qui viennent d'un historique.

Florence Cabassut ajoute qu'elle pensait pouvoir assurer une réunion avec des spécialistes fin juillet et cela n'est pas possible en raison des dates de fermeture du laboratoire ; de ce fait, la prochaine date disponible pour cette réunion est fin 2019.

## **IX – Administratif**

### *a) Concernant les repas forfaitaires du midi sur MI, nous réclamons depuis janvier le réajustement 2018 ; qu'en est-il ?*

Anne Théry mentionne la mise à jour de la rubrique sur le forfait repas. Il y avait également des rubriques pour lesquelles il y avait un nettoyage à faire et le groupe procède actuellement à ces opérations. Des tests ont été effectués par l'équipe informatique qui a demandé à des assistantes de valider les applications qui demandent le plus de temps.

Anne Théry demande si les remboursements sont effectués, ce qui n'est pas le cas. Bertrand Melin explique qu'il y a une saisie à faire et la moitié des collaborateurs ne le fait pas.

### *b) Projet de nouveau système de gestion des temps / absences*

Anne Théry annonce un nouveau système de gestion des absences, il y aura un flux de validation par le manager et un flux qui ira automatiquement dans la paye. En temps réel : les absences d'un mois sont visibles sur les compteurs et la feuille de paye le mois d'après, donc il y aura toujours un décalage. Le démarrage aura lieu en décembre pour la saisie des absences de ce mois mais cela apparaîtra dans la paye de janvier.

Nathalie Biben évoque la mise en place d'un système intranet dans le futur. Anne Théry mentionne le projet d'un intranet dont la mise en place est prévue pour la fin de l'année, deux personnes seront formées pour être les administrateurs de l'application. Il y aura des informations sur l'entreprise, où pourront être mis les procès-verbaux, etc. L'idée est une mise en place avant la fin de l'année. Alain Gnahoui demande si l'on peut constituer une banque de données pour conserver les fiches de paye du personnel. Anne Théry répond qu'il est prévu la mise à disposition d'un « coffre-fort » qui permettra de dématérialiser les bulletins de paye, sur les autres documents, ce serait à l'initiative du salarié. Jacques Guillon souligne qu'un tel dispositif est très utile, notamment en cas de contestation. Anne Théry ne sait pas si cela s'applique pour des documents anciens.

Bertrand Melin demande si les bulletins de salaires sont faits par une société extérieure. Anne Théry répond qu'ils sont imprimés en interne, dans le futur ils seront imprimés chez ADP et mis sous forme numérique par ADP. Bertrand Melin signale des mises sous enveloppe laissant apparaître le net à payer dans la fenêtre indiquant l'adresse.

## **X – Œuvres sociales**

### Budget Œuvres sociales

- Compte principal : 38 150,83 €

Dès le versement de la subvention en juillet, des chèques cultures de 200 € seront commandés et distribués. Jacques Guillon signale que des collègues attendent ces chèques pour acheter

des livres scolaires. Nathalie Biben le comprend et elle souligne que ces chèques sont distribués lorsque c'est possible.

- Compte sur livret : 4 173,04 €.

#### Budget de fonctionnement

- Compte principal : 46 168, 65 €
- Compte sur livret : 157 ,95 €

Nathalie Biben signale que la voiture d'un collaborateur a été « fracturé », et il a ainsi perdu des chèques vacances. Etant donné qu'on a procédé à un remplacement il y a deux ans, sous réserve de fournir le procès-verbal du vol avec fracturation d'un véhicule précisant le montant. Dans le cas présent il y a « documentation diverse » sur le procès-verbal sans spécification du montant, ce qui n'est pas suffisant comme preuve. Isabelle Bezou-Morel indique que la personne doit retourner au commissariat et faire faire un avenant au procès-verbal. Jacques Guillon pense qu'il y a un délai d'un mois.

### **XI – Questions urgentes**

#### **Téléphonie mobile**

Planning prévisionnel :

- 22 juin les terminaux et cartes Sim arrivent
- La portabilité des lignes sera active le 2 juillet au siège
- Pour les réseaux : la semaine 27 : les livraisons seront effectuées au domicile des DM, DMS, AT, ASR et DR.
- A partir du 11 juillet : portabilité des lignes.

#### **Management**

Il y avait trois DM en région parisienne dont les contrats s'arrêtent fin juin. Il y avait un délégué prestataire dont l'intérim est prolongé. Deux nouveaux contrats qui démarrent le 2 juillet :

- 1 DMS sur le secteur de Clermont pour un an.
- 1 DMS sur Toulouse – Montpellier pour six mois. Un contrat pour un AP qui est en cours. Florence Cabassut s'interroge sur le découpage du secteur prospecté par les DMS. Anne Théry n'a pas les détails à ce sujet.

Nathalie Biben suppose que les deux DMS sont encore en arrêt maladie pour le second poste recruté. Anne Théry confirme. Sur les absences où les secteurs restent vacants pendant une période substantielle de temps, il est préférable de prendre les devants.

#### **Diaporamas**

Bertrand Melin demande que les diaporamas soient disponibles en Power Point, sous le même format. Par exemple, dans les formats HBP n° 2, la page complète n'apparaît pas. Anne Théry note le point à signaler à Anne Lainé.

#### **Possibilité de poser ½ journée de CP ou RTT**

Il est désormais possible de poser ½ journée de CP ou de RTT.

*L'ordre du jour étant épuisé, la séance est levée à 12 heures 34.*

**Stéphane Cohen**  
**Président**

**Nathalie Biben**  
**Secrétaire**