



Assurément vôtre !

La lettre d'information d'Auditium - N° 4 - Octobre 2013



Edito... Le plus dur est à faire... mais le meilleur est à venir !

La réduction des délais de réflexion, les échanges numériques, la pression quotidienne de devoir apporter des réponses pour hier ou avant-hier augmentent considérablement les risques d'erreur de jugement. Les conséquences de ces erreurs peuvent impacter plus ou moins gravement notre activité, mais surtout celle de nos clients, qui plus est dans un environnement technique et juridique complexe, à géométrie variable, très instable fiscalement et socialement.

Je me suis plongé un week-end par curiosité dans les vieux papiers de l'entreprise de mes grands parents, artisans-commerçants dans la décoration, dans les années 50. En feuilletant les correspondances, je me suis demandé comment pouvaient-ils bien fonctionner, tout aussi efficacement voire mieux qu'à l'heure actuelle, à une époque où la facilité des échanges n'existait qu'au travers du courrier des PTT* et de leurs communications téléphoniques au mieux, pour ceux qui en avaient les moyens.

Ne prenaient-ils pas le temps de la réflexion pour incuber les problématiques de leurs clients et donner le meilleur d'eux-mêmes dans le but de leur trouver les solutions les plus appropriées, durables et pertinentes ? N'acceptaient-ils pas de donner plus pour mieux recevoir tout aussi durablement ? Le temps des voyages et l'esprit d'aventure dans lequel ils gravitaient dans un après-guerre conquérant, glorieux et plein de solidarité ne leur servaient-ils pas de carburant et d'exemple ? Avec un peu de recul, je pense que c'était tout cela à la fois qui leur permettait de prendre le temps de bien vivre les choses importantes de la vie et de partager abondamment celle des leurs.

Mon métier m'amène à rencontrer une diversité importante de clients avec une situation et des objectifs à chaque fois différents. La richesse de ces rencontres est forte et le temps d'incubation plus ou moins long pour permettre des préconisations pérennes et pertinentes. Dans ce métier particulier, je peux dire que mes clients me confient leur vie et que mon travail consiste à faciliter au mieux leur rapport avec les événements les plus lourds dans leur parcours personnel, familial et professionnel. Cette confiance doit être mise dans un bel écrin : L'accueil, l'écoute, les temps de réflexion étant des facteurs clés de la qualité des préconisations, afin de pouvoir se les approprier.

Prendre conscience et développer son « imago* », observer l'environnement, arpenter la terre, vivre le quotidien comme à la première heure... d'un dernier jour, explorer de nouvelles pistes et écrire son histoire comme l'acteur de sa vie. Tout cela n'est-il finalement pas un art de vivre qui reflète le meilleur de ce que nous pouvons attendre de notre avenir ? Je vous laisse le soin de méditer ces questions et me tiens en veille active !



Cyril d'EVERLANGE

* PTT : Postes, Télégraphes et Téléphones... que les jeunes de moins de 20 ans ne peuvent pas connaître...

* Imago : Aboutissement d'un individu dont le développement se déroule en plusieurs phases.

Lettre d'information réservée aux clients et partenaires d'Auditium - ORIAS N° 08041062

Retrouvez-nous sur www.auditium.fr

Un point c'est tout ! ... Désignations, décrets et circulaires !

Cette nouvelle rubrique a été mise en place pour permettre la réflexion d'un expert sur les sujets prolixes de notre actualité sociale et fiscale. Pour cette première, **Daniel JUSTINE**, directeur associé de l'IFAD et du cabinet juridique **Justine et Associés** a accepté de reprendre méthodiquement les sujets qui vont animer notre activité dans les mois à venir.

Le point en collectif pour le 1/1/2014 :

En cette fin d'année, plusieurs réglementations se télescopent et provoquent nombre de confusions chez les assureurs et dans les entreprises



1^{er} point :

De nombreuses confusions existent entre ce qui est ou n'est pas obligatoire au 1^{er} janvier prochain.

Cette confusion, pour moi, vient du fait que le décret de janvier 2012 qui précise les **catégories bénéficiaires**, prévoit que pour les entreprises ayant mis en place leurs régimes avant le 12/01/2012, les modifications du libellé des collèges assurés devraient avoir pour date d'effet le **01/01/2014** (dans le contrat et dans le formalisme juridique). Ce délai est reporté de 6 mois, soit au **30/06/2014** (circ. 25/09/2013). Ce report est également valable pour les régimes qui auraient subi des modifications avant le 25/09/2013 (date de la circulaire).

En revanche, pour les entreprises ayant mis en place leurs régimes depuis le 12/01/2012 et dans l'hypothèse où la définition des catégories bénéficiaires objectives ne respecterait pas les critères exacts du décret, un redressement serait possible dès à présent. Par conséquent, il faut contrôler et le cas échéant modifier les contrats et les formalismes le plus rapidement possible.

Ainsi, la mise en conformité des régimes existants comporte deux volets indissociables :

- La mise en conformité des collèges assurés sur les contrats d'assurances prévoyance et santé.
- La modification de l'acte juridique instaurant le régime collectif (Décision unilatérale, Accord d'entreprise ou Référendum).

NB : La prolongation du moratoire est bien prévue jusqu'au 30 juin 2014, uniquement pour les régimes mis en place **avant le 12/01/2012** (date de parution du décret du 9/01/2012) y compris si ces régimes ont subi des modifications avant le 25/09/13, et à condition que les règles de la **circulaire sociale de**

2009 soient respectées.

MAIS ATTENTION :

- Le décret de 2012, article 2 dont il est fait référence pour la période de tolérance **ne concerne que les conditions à respecter**.

- De ce fait, l'obligation de mettre en place un contrat santé pour les non cadres, par exemple si le régime santé des cadre existe déjà, n'est pas impactée : c'est bien au **1/01/2014** qu'un régime « frais médicaux » (et son formalisme) devra être réalisé dans cet exemple.

2^{eme} point :

Une autre confusion est faite pour la couverture des frais médicaux :

En effet, si dans l'entreprise une catégorie bénéficie déjà de la complémentaire santé, au **1/01/2014**, l'ensemble des catégories du personnel doit bénéficier d'une couverture santé. Là aussi, le formalisme est obligatoire et pour les entreprises ayant mis en place un régime depuis le **12/01/2012** sans respecter cette obligation, le formalisme doit être réalisé le plus rapidement possible.

Pour les entreprises ayant mis en place leurs régimes (dont un contrat santé pour une seule catégorie) **avant le 12/01/2012**, la mise en place d'un contrat « santé » reste obligatoire pour toutes les catégories non couvertes en « santé », au **01/01/2014** avec son formalisme.

3^{eme} point :

Enfin, dans les entreprises où il n'y a à ce jour aucun contrat santé pour aucune catégorie de personnel, c'est au **1/01/2016** que l'obligation d'une couverture globale pour tous s'appliquera suivant des procédures à définir.

Un panier de soin deviendra obligatoire dans tous les cas de figure et toutes les entreprises devront le respecter pour rester dans le cadre fiscal et social avantageux des contrats collectifs.

REMARQUES :

Les raisonnements qui s'écartent de cette ligne sont fréquents sur le marché, mais **sont malheureusement faux** et entraîneront des redressements dans les entreprises qui les suivront.

.../....

L'A.N.I. du 11/01/2013 vient semer sa part de « zizanie » dans le marché collectif en prévoyance et en santé : nouveaux droits et durées, nouvelles règles et surtout un financement par un système de mutualisation de la portabilité entraînant une hausse certaine des cotisations (entre 5 et 6 % pour l'année en moyenne).

4^{eme} point :

Le marché de la reprise de contrats est impacté cette année par les conditions nouvelles qui ont été créées par la position réglementaire sur les clauses de désignation. Il me semble bon de faire un petit rappel et d'en tirer les conséquences.

Le Conseil Constitutionnel a censuré en juin dernier l'alinéa du code de la SS qui devait être ajouté pour prévoir les clauses de désignation. Cependant, l'ensemble de l'article L 911 (et pas seulement l'alinéa qui les prévoyait) a été censuré par cette décision, à la surprise générale.

Pour sécuriser juridiquement sa décision en se prononçant sur la constitutionnalité des 2 premiers alinéas, le conseil d'Etat a décidé le **25 juillet** dernier de renvoyer devant le Conseil Constitutionnel une QPC (**Question Prioritaire de Constitutionnalité**) ayant pour but de sécuriser les 2 premiers alinéas.

Bien que traitant du régime des cadres de la pharmacie d'officine, la réponse à la QPC, nous éclairera sur la position du Conseil Constitutionnel :

- sur l'éventuelle caducité des contrats en cours, et par conséquent sur la possibilité des entreprises de retenir un autre assureur,

- ou sur la validité des contrats en cours jusqu'à la date prévue de renouvellement des régimes (soit au maximum 5 ans).

Les entreprises doivent être prudentes et ne pas résilier leurs contrats trop hâtivement. La réponse attendue à la QPC ne devrait pas tarder.

Récapitulons les dates importantes :

01/01/2014 : Mise en place d'un régime « frais médicaux » pour les collègues non bénéficiaires actuellement + formalisme.

30/06/2014 : Mise en conformité des régimes mis en place avant le 12/01/2012 + formalisme.

01/01/2016 : Mise en place d'un régime frais médicaux pour tous les collègues, conforme au panier de soin imposé par l'A.N.I. + formalisme.

Pour être sûrs de bien observer les règles strictes et complexes de ces textes, nous vous invitons à solliciter nos services par l'intermédiaire de votre conseil habituel, qui ne manquera pas de vous alerter sur les enjeux de ces modifications.

**JUSTINE & ASSOCIES S.A.R.L.
I.F.A.D.**

3 rue de Brühl 94490 ORMESSON
Tél./ Fax : 01 45 93 12 85
Port : 06 80 13 00 23

L'expertise d'Auditium au service de la personne !

Nos prestations d'audit et de courtage :

Vous souhaitez couvrir les conséquences d'un arrêt de travail d'une invalidité ou d'un décès pour votre famille, votre entreprise ou vous-même ? Vous souhaitez connaître les garanties de votre régime de base de Sécurité sociale ou du RSI ? Vous empruntez pour votre logement ou vos locaux professionnels et souhaitez assurer ce prêt aux meilleures conditions ?

Ce sont autant de questions pour lesquelles nous pouvons vous accompagner jusqu'à la mise en place de vos contrats d'assurance.

Nos prestations de conseil :

Vous souhaitez connaître l'impact de votre rémunération sur votre protection sociale immédiate (prévoyance) et différée (retraite) ?

Vous souhaitez connaître votre retraite ? ... vous ne savez ni quand ni combien ! Vous souhaitez reconstituer vos droits ou encore les liquider ?

Nous effectuons des audits personnalisés, et vous proposons une lettre de mission préalable avec une facturation au plus près de vos exigences.



Parole de client !



Nous avons souhaité réserver notre rubrique à la société **SANTÉ PARTNERS**, représentée par **Frederik Ughetto**, qui nous explique le concept de son entreprise et son aventure entrepreneuriale.

Un dénominateur commun : l'exigence.

J'ai passé 15 ans avec une double casquette, sportif de haut niveau (sport Aviron au sein de l'AUNL à Caluire) et manager en entreprise (directeur de BU Adecco pour la France, puis au service du codir Adecco). J'ai décidé de "voler de mes propres ailes" en 2009, il est vrai, aidé par mes expériences d'intrapreneur, qui m'ont permis d'être en confiance rapidement.

J'ai alors rejoint l'incubateur EMLYON ou j'ai pu "challenger" mes idées et convictions au sein d'une communauté d'entrepreneurs. J'ai ainsi créé Santé Partners sur la base de mes expériences managériales et sportives, sur le principe suivant : on peut être performant tout en respectant l'intégrité de ses équipes. En d'autres mots, pour avoir une entreprise performante, il faut aussi travailler sur les leviers santé et bien-être au travail... tant au niveau de l'individu, que de l'équipe.

En clair, au sein de nos missions, nous avons expérimenté à de nombreuses reprises le lien entre performance et sens au travail, valorisation, santé individuelle & collective, qualité du travail et des relations, etc ... A chaque fois nous obtenons les mêmes résultats : adhésion, motivation et engagement des équipes en forte croissance, productivité et rentabilité accrue sans modification des processus.

Santé Partners, après 4 saisons, est devenu un cabinet conseil et formation accompagnant des PME, ETI et Grands groupes sur les enjeux de la santé, de la sécurité et de la qualité de vie au travail, au service des individus, des équipes et du compte de résultat des organisations que nous accompagnons. Nous sommes aujourd'hui 6 associés dont plus de la moitié à temps plein.

Nous apportons des solutions sur-mesure grâce à notre réseau de 100 experts certifiés, que ce soit sur des problématiques de type pénibilité, prévention des TMS (troubles musculo-squelettiques) mais également prévention des RPS (risques psycho-sociaux), liée au mental, au moral et à la cohésion d'équipe. Nous travaillons en prenant en compte l'organisation, le management, les équipes et les individus.

Quelles sont vos Projections et perspectives ?

Depuis 4 ans, notre marché ne cesse d'évoluer positivement. L'ensemble de nos clients ont pris conscience de l'importance du sujet "qualité de vie au travail", non pas pour "papouiller leurs collaborateurs" mais bien pour leur apporter des solutions pragmatiques leur permettant d'être le plus performant possible au travail, tout en préservant leur vie personnelle.

L'idée est désormais d'accentuer les interventions dans un objectif de prévention (avant d'être face au problème), trop de sujets sont encore traités alors que l'on n'a plus le choix face à des situations quasi bloquées.

Il faut donc rester optimiste car les entreprises ont bien compris l'intérêt d'investir sur leur capital humain. D'ailleurs un nouvel accord sur la qualité de vie au travail (QvT) vient d'être signé avec les partenaires sociaux. Cela devrait nous permettre de continuer à accompagner les directions et Drh sur ces sujets, que ce soit en conseil, pour intégrer la QvT au sein des politiques stratégiques à 3 ans, ou directement en plan d'action, en travaillant sur l'organisation et le management avec l'ensemble des équipes concernées.

Comment parvenir à cet objectif ?

En terme de méthodologie, nos approches sont pour la plupart systémiques. Nous cherchons à regarder l'ensemble, à comprendre les causes des problématiques qui nous sont confiées, afin de pouvoir proposer des plans d'actions répondant aux facteurs cibles, que ce soit en audit, diagnostic ou en formation.

Nos experts ont l'habitude de travailler ensemble, de partager leurs expériences et expertises et c'est en combinant leurs savoir



faire que nous apportons de la richesse et de la valeur ajoutée à nos clients. Nous sommes aussi en perpétuelle veille, cela signifie que nos approches sont souvent qualifiées de "out of the box", nous expérimentons avec nos clients et cela nous réussit plutôt bien, en effet, notre baromètre qualité nous positionne à 7,4 en moyenne

sur 8 de niveau de satisfaction chez nos clients.

En interne, mon style de management et de leadership ressemble à celui que j'exerçais lors de mes aventures précédentes, qu'elles soient sportives ou professionnelles, à savoir : accompagner, soutenir, partager, ne rien lâcher, fêter les victoires, comprendre les échecs, respecter son équipe, travailler, se faire plaisir, avoir l'envie de gagner, mais pas à tout prix

Quelle est l'actualité de votre entreprise ?

Notre rentrée 2013 est très animée : des projets de taille visant l'accompagnement d'organisations importantes avec des objectifs à moyen terme (30 mois), cela nous laisse le temps d'agir sur les individus, l'équipe, le management et l'organisation ; la continuité de nos matinales Santé Partners, moment privilégié pour nos clients afin de découvrir certaines de nos expertises en toute intimité ; le salon Préventica fin septembre ; l'arrivée d'un futur "coéquipier" pour renforcer notre équipe de business développement ; un site web : www.sante-partners.com en perpétuelle évolution, des projets à venir notamment en intégrant certaines technologies.

Contact : 40 avenue Guy de Collongue - 69130 Ecully

E-mail : contact@sante-partners.com

Téléphone : **+33 (0)4 74 13 88 16**