



*libres ensemble*

Cider Santé

Dossier pour la presse

21 mai 2007



## ■ Une stratégie scandaleuse

### **Les salariés de CIDER Santé n'admettent pas la liquidation pure et simple de leur entreprise**

- En 2006 l'entreprise avait l'argent pour payer des golden parachutes
- En 2006, PHARMEXX était prêt à travailler à perte pour gagner des parts de marché et asphyxier ses concurrents
- Fin 2006 PHARMEXX change de stratégie :
  - il trouve un associé (REPSCO)
  - il se met sous la sauvegarde de la justice afin de retarder le paiement des créanciers



## ■ Une stratégie scandaleuse

- La gestion par REPSCO est encore plus défavorable à CIDER que celle de PHARMEXX
- REPSCO se comporte dès janvier comme le vrai patron de CIDER alors que la vente n'est conclue qu'en février
- Fin mars, le groupe décide de concentrer toute ses difficultés sur CIDER et de faire payer la casse à l'Etat, aux créanciers et aux salariés.

Les salariés utiliseront tous les moyens de droit pour se défendre :

- **Plainte avec constitution de partie civile pour banqueroute**
- **Action aux Prud'hommes contre REPSCO/PHARMEXX**



## ■ Les golden parachutes

De décembre 2005 à février 2007, CIDER a dépensé plus de 3 M€ en indemnités de rupture de 4 dirigeants, charges sociales comprises. Avant leur départ, ces dirigeants touchaient de 10 à 15 000 € par mois, avec voitures de luxe

Sur ces 3 M€, plus de la moitié étaient destinés à une seule personne

Ces dirigeants ont tous été en mandat à l'époque où CIDER était en difficulté et ils se sont montrés incapables de redresser la situation

Comme l'a dit le Président de la République à Toulouse, « un patron qui a échoué ne doit pas partir avec de l'argent ».

Dans le même temps, CIDER a continué une gestion dispendieuse : locaux luxueux surdimensionnés à Neuilly, séminaires en hôtels de luxe etc.

Par comparaison

-En 2006, CIDER a perdu 6,5 M€. Sans ces « golden parachutes » et ce gaspillage, la perte aurait pu être presque deux fois moindre.

-En 2006, CIDER a réalisé 23 M€ de chiffre d'affaire. Les golden parachutes versés en 2006 représentent donc plus de 10% de ce CA. En comparaison le golden de Noël Forgeard (8,5 M€ pour un CA d'EADS de 36 Mds€) apparaîtrait presque modeste.



## ■ Les golden parachutes = le prix d'un plan social convenable

Les salariés de CIDER estiment le coût d'un plan social convenable à 3 M€ en plus des indemnités légales versées par les AGS

**12 000 € x 250 salariés = 3 millions €**

Ce que veulent les salariés :

-Deux mois de salaire correspondant aux deux mois qu'ils auraient touché pendant la négociation d'un PSE. Le coût de cette mesure est de l'ordre de 1,5 M€

-Une cellule de reclassement à hauteur de 4 000 € par personne (au lieu de 2000€ payés par l'ANPE). Le coût de cette mesure est de 1 M€

-Une enveloppe de 500 000 € pour financer les autres mesures : différentiel de salaire, frais de déménagement, aide au conjoint pour retrouver du travail, aide à la création d'entreprise ...

Le chiffre de 3 M€ n'a donc pas été choisi pour des raisons médiatiques : c'est le coût d'un plan social tout juste correct



## ■ Une gestion à perte pour prendre une part de marché

### **En 2006, PHARMEXX a délibérément cassé les prix**

Le prix de revient de la visite d'un Visiteur médical chez un médecin se situe vers 55 €. En dessous de ce prix, le prestataire de visite médicale perd de l'argent et court à sa ruine. Aujourd'hui, la concurrence est très brutale, les laboratoires pharmaceutiques en profitent, et presque tous les prestataires de visite médicale vendent à perte, en attendant que le marché s'assainisse.

PHARMEXX est venu conquérir le marché français dans ce contexte difficile. Fort de sa position de numéro 1 européen (et de numéro 1 mondial au travers de son actionnaire CELESIO), il a voulu devenir numéro 1 français. L'objectif était clairement de réaliser des bénéfices une fois le marché assaini.

Pour y réussir, PHARMEXX n'a pas hésité tout au long de l'année 2006 à vendre lourdement à perte : la visite d'un VM chez le médecin était facturée en moyenne 35€ pour un prix de revient de 55€.

PHARMEXX savait parfaitement qu'il vendait à perte. C'était une stratégie de conquête de part de marché.

PHARMEXX a le droit de changer de stratégie. Mais le groupe mondial PHARMEXX/CELESIO qui a les reins très solides, ne peut aujourd'hui en faire payer les frais au contribuable français, aux salariés et aux créanciers de l'entreprise qu'il a rachetée puis abandonnée.



## ■ Une curieuse gestion des actifs

### Tout n'est pas perdu pour tout le monde

Une grande partie des actifs de CIDER ont été vendus par l'ancienne équipe de direction dirigée par le fondateur de l'entreprise, Jacques Faggianelli .

Sous le règne de PHARMEXX, les titres de DISTRIPHARMA (filiale africaine) ont été vendus au groupe PPR avec une moins value de près de 20M€

La filiale CIDER Distribution international a été vendue à PHARMEXX. Cette société (très rentable) échappe ainsi à la faillite et reste entre les mains de PHARMEXX.

Par contre, toutes les sociétés de visite médicale, en perte, ont été fusionnées et sont maintenant liquidées.

Tout ce qui est en perte est resté dans le giron de CIDER, tout ce qui est rentable en est sorti. Comment veut-on que CIDER se porte bien?



- **Fin 2006 : virage à 180°**

### **Fin 2006, PHARMEXX change de stratégie**

- En novembre, il remercie le Président du Directoire (un merci à 5 chiffres)**
- Il se met en chasse d'un associé qu'il trouve avec REPSCO**
- Il met CIDER sous procédure de sauvegarde, ce qui permet de geler le paiement des créanciers**



## ■ Une forte implication de REPSCO

### **REPSCO à la barre**

En janvier 2007, REPSCO prend le contrôle de fait du réseau CIPHARMED, rebaptisé PRIMAPHARM. L'identité CIDER – le CI de CIPHARMED – disparaît.

Ce réseau est alimenté par 3 produits issus de REPSCO : ACTONEL, MEPILEX et FORMOAIR. Seul le 4<sup>ème</sup> produit (MAG 2) est un ancien contrat CIDER

Les visiteurs sont formés dans la semaine du 15 au 19 janvier, soit 4 semaines avant la conclusion du contrat REPSCO/PHARMEXX. L'hôtel dans lequel est organisé le séminaire est réservé et payé par REPSCO

Un, cadre de REPSCO prend le contrôle opérationnel du réseau.



## ■ Des contrats REPSCO/CIDER critiquables juridiquement

### Drôle de sous-traitance

La sous-traitance commence sans contrat. Il serait intéressant qu'une expertise judiciaire vérifie, à partir des échanges de courrier ou de mail comment la sous-traitance a été conclue.

Ces contrats ont été conclus pour 3 mois et non pour 4 : du 15 janvier au 20 avril. Le réseau était donc en arrêt d'activité dès le 20 avril

Ces contrats assuraient à CIDER un revenu de 33 € par visite, soit, comme nous l'avons vu beaucoup moins que les 55 € nécessaires au fonctionnement de la société.

REPSCO savait pertinemment qu'il remplissait le réseau CIDER avec des contrats à perte. Il ne peut aujourd'hui prétendre s'être rendu compte des difficultés grâce à un audit post acquisition.



## ■ Des contrats REPSCO/CIDER critiquables économiquement

### Une catastrophe financière

Au bout du compte, les somme payées par REPSCO au titre de cette sous-traitance sont inférieures de 278 000 € à ce qui avait été prévu au début du contrat. On n'est plus à 33 € la visite, mais à à peine plus de 20€. CIDER n'a jamais aussi mal vendu que sous la gestion REPSCO! Là aussi, il faudrait comprendre pourquoi.

Dans son mémoire, l'avocat de REPSCO avance comme une des raisons principales du dépôt de bilan le niveau des salaires chez CIDER.

Chez CIDER , tous les VM sont payés au mini de la convention collective. Si hauts salaires il y a, il faut les chercher chez les dirigeants et leurs golden parachutes.

Par contre, une source évidente de difficulté réside dans l'insuffisance des recettes. REPSCO est loin d'y être étranger.



## ■ Conclusion

### Plus un sou pour les salariés

Au bout de compte, REPSCO/PHARMEXX demande la liquidation d'une entreprise qu'ils laisse exsangue.

Il n'y a même plus assez d'argent pour payer les voitures des VM jusqu'à la fin du préavis, la mutuelle a bloqué les remboursements, faute d'être sûre qu'elle sera payée.

Les salariés licenciés dans le cadre du PSE de 2006 ne pourront pas aller au bout de leur parcours de reconversion. Même la prime de 10 000 € promise aux anciens salariés créateurs d'entreprise ne sera pas versée!!! (bravo l'aide aux PME)

Tout cela avec un Président de REPSCO/PHARMEXX qui se présente aux législatives à Rodez comme UMP dissident sous l'étiquette sarkozyste.

Nous espérons que les récents propos du Président de la République ont eu l'effet d'une douche froide sur M. Puech.

Les salariés de CIDER se sont d'ailleurs adressés au Président de la République et attendent de lui un geste fort, d'autant que CIDER a son siège dans sa ville.



## ■ Conclusion

### La Justice

Lors de son réquisitoire au Tribunal de commerce, le Procureur de la République a clairement dit que si les actionnaires de REPSCO/PHARMEXX ne proposaient pas une transaction convenable pour indemniser l'Etat, les salariés et les créanciers, il envisageait de les poursuivre au pénal pour banqueroute.

La banqueroute est un délit et se juge donc en correctionnelle.

REPSCO/PHARMEXX n'a jusqu'à présent proposé qu'une aumône (1,2 M€ en tout et pour tout alors que l'Etat débourse 5 M€ au titre des AGS, que les salariés en réclament 3 et que les créanciers en attendent 5)

Dans ces conditions et afin de soutenir l'action de la justice, les salariés envisagent un **dépôt de plainte pour banqueroute avec constitution de partie civile.**

Ils attaqueront également **REPSCO/PHARMEXX aux Prud'hommes.**

#### Contact :

Hubert Graillot secrétaire du CE (UNSA) : 06 65 30 07 07

Jean Pierre Yonnet, expert du CE : 06 07 29 59 82

Philippe Chaumette sec. Gén. UNSA CPP : 06 08 28 00 28

UNSA CPP, 21 rue Jules Ferry 93177 Bagnolet cedex – 01 48 18 48 21

[www.unsa-cpp.org](http://www.unsa-cpp.org)