

À qui profitent nos efforts ?



Les salariés de la clinique font de gros efforts pour absorber la charge de travail. Pourtant, l'atteinte des objectifs de rentabilité est souvent insuffisante pour déclencher la prime d'intéressement ou la participation. Les salariés n'y croient plus et sont à bout de force. Le turn-over est de plus en plus élevé, c'est dur de les retenir sans contreparties. Pourtant, les patients ne font que se plaindre de la rotation du personnel ! Où passent les fruits de nos efforts ?

À l'heure où les enveloppes salariales sont de plus en plus difficiles à obtenir, les négociations annuelles obligatoires se concentrent sur l'intéressement ou la participation.

LES ACCORDS D'INTÉRESSEMENT SONT TRÈS SOUVENT BASÉS SUR DES INDICATEURS DE RENTABILITÉ

tels que l'EBITDA (bénéfice lié à l'exploitation). Or pour atteindre les objectifs de rentabilité, l'augmentation du chiffre d'affaires devra être couplée à une stabilité ou à une baisse des charges. Si la tendance est de restreindre les charges, notamment les charges de personnel et les achats, d'autres charges liées à la politique du groupe peuvent augmenter et donc limiter la participation (loyer, management fees).

NÉANMOINS, LES INDICATEURS ENTRANT DANS LE CALCUL DE L'INTÉRESSEMENT SONT NÉGOCIABLES.

Les modes de calcul et les composantes sont donc très importants à comprendre et à détailler, car certaines charges substantielles peuvent rendre quasi impossible le déclenchement

des accords : provisions, redevances (ou management fees), charges financières, amortissements.

CONCERNANT LA PARTICIPATION, LE MODE DE CALCUL EST UNIQUE,

mais les groupes ont des marges de manœuvre pour en restreindre le versement en jouant sur ses différentes composantes. L'enjeu pour les représentants des salariés est alors de comprendre, comment est répartie la valeur ajoutée. Le diagnostic du groupe pourra être nécessaire pour décrypter les principales contraintes et acteurs (achat sous LBO, rachat du groupe par un fonds d'investissement, objectif de croissance...).

SYNDEX PEUT VOUS AIDER à vérifier l'application de vos accords salariaux et vous fournir l'argumentaire économique dont vous avez besoin pour négocier et défendre le pouvoir d'achat des salariés.

> SYNDEX intervient exclusivement auprès des CE et des CHSCT depuis plus de 40 ans. Fort de son expérience dans le secteur Santé-Social, Syndex a acquis une connaissance approfondie des groupes de cliniques, devenus au fil des rachats les « mastodontes » que l'on connaît aujourd'hui.

CONTACT
CONTACT-SANTE@SYNDEX.FR

Que se passe-t-il dans ma clinique ?

Une série du pôle Santé social Syndex.

Directeur de publication : O. Laviolette.

Syndex, service Communication-Documentation - Janvier 2018

Illustration : Guf (www.gufonline.net)