

La négociation « Complémentaire-santé dans le Bâtiment » : Questions-réponses à Patrick Liébus, Président de la CAPEB

- 1) Quel est l'état d'avancement des négociations en cours sur la complémentaire santé à titre obligatoire ?

Patrick Liébus : il y a eu 5 séances de négociation depuis 2013 et la réunion conclusive du 10 septembre a ouvert l'accord à signature jusqu'au 5 octobre. (*Voir encadré du nombre d'entreprises concernées*)

- 2) Quelle est votre position ?

PL : La CAPEB avait l'intention de signer cet accord qui lui convenait bien mais ne l'a pas fait à cause de son préambule et son article 1, imposés par la FFB (Fédération française du bâtiment), et qu'elle juge inacceptables.

- 3) C'est une première dans la branche au niveau des régimes de prévoyance ?

PL : Oui, et le négociateur de la CAPEB assume parfaitement cette position et a mon total soutien.

- 4) Pour autant à l'échelon interprofessionnel, vous-même avez été le négociateur UPA (union professionnelle artisanale) et vous avez signé l'accord ANI du 2 janvier 2013 instaurant une complémentaire santé obligatoire ? une fois vous êtes pour la généralisation de la complémentaire santé, une autre, vous êtes contre ?

PL : Nous sommes toujours favorables à la généralisation, pour l'artisanat comme pour le bâtiment. Mais les situations sont différentes ! Laissez-moi vous rappeler quelques grands principes et vérités.

- La branche (BTP) et le secteur (l'artisanat en général) sont deux domaines bien distincts. C'est même pour cette raison que l'accord ANI, et même la loi qui en découlait, renvoyaient aux partenaires sociaux la possibilité de négocier dans les branches. Ici, en qualité d'organisation professionnelle représentative du bâtiment, nous défendons les intérêts des entreprises artisanales du bâtiment dans cette négociation.
- La CAPEB reste attachée à la signature d'un accord collectif instituant une couverture des frais de santé dans le bâtiment permettant à toutes les entreprises, mais surtout aux TPE, de bénéficier de la mutualisation de cette couverture pour l'ensemble de leurs salariés. (*voir encadré du nombre de salariés concernés*)

- Je rappelle que le mérite de cet accord, avancée non négligeable pour une TPE, est que les dispositions sont d'application immédiate : cela évite aux TPE d'être livrées à elles-mêmes face aux multiples sollicitations des assureurs.
- La vérité tout crue sur le contenu ? d'abord rappelons une évidence : le contenu de l'accord était partagé par l'ensemble des partenaires sociaux, comme très souvent quand il s'agit de porter en matière sociale le secteur du bâtiment vers le haut. Nous avons réussi à nous entendre et à améliorer le panier de soins conventionnel, renfermant des garanties élevées et supérieures au panier légal, pour un coût mensuel de 30 euros répartis pour moitié entre employeurs et salariés (*voir encadré des nouvelles garanties*). Comme vous le voyez, c'était une belle avancée sociale pour les entreprises comme pour les salariés.

5) Quel a été le grain de sable pour le Bâtiment alors ?

PL : Effectivement, on se demande ce qui soudain a pu se passer ? Hélas, c'est tout simple et... pas très glorieux. A la suite des dispositions de la loi du financement de la sécurité sociale pour 2015, le paiement anticipé des charges sociales a été institué avant même le versement des indemnités de congés payés aux salariés. Ainsi, les caisses de congés payés se sont vues fragilisées dans leurs trésoreries, puisqu'elles devaient faire l'avance à la Sécu....., pour un montant de 2 milliards d'euros. Voilà le problème et voici la solution qu'ont trouvée mes collègues du camp patronal pour y remédier : ils ont intégré dans le préambule et dans l'article 1 du projet d'accord, une contrepartie visant à supprimer un avantage usuel de la profession. Je parle de la prime de vacances calculée sur l'ancienneté des salariés et sur les jours de fractionnement de leurs congés. Avouez que cela n'a rien à voir avec l'objectif poursuivi dans l'accord. Cette contrepartie apparaît comme une verrue au milieu du visage. Et bien sûr, inutile de vous dire que « ce don généreux de trésorerie » se finance sur le compte des TPE. En effet les salariés les plus concernés en raison de leur ancienneté se trouvent dans nos entreprises artisanales et la prime supprimée est un élément important de fidélisation de nos personnels. Ce n'est pas aux salariés et aux TPE d'assumer la survie d'un organisme professionnel. Par pur opportunisme, on importe ainsi dans nos entreprises des risques de conflits sociaux.... Et si vous ajoutez à cela la crise que subit le secteur depuis plus de 10 trimestres consécutifs de baisse d'activité, vous comprenez bien que la CAPEB ne pouvait exiger cela des chefs d'entreprises artisanales.

Je note au passage que n'ont pas été recherchées d'autres solutions pour combler la trésorerie des caisses de congés payés. En tant qu'administrateur de l'UCF (le regroupement national des caisses), il est nécessaire que l'institution engage une réflexion sur cette difficulté de trésorerie, afin de réaliser de vraies économies de gestion. Qui défend réellement les intérêts des entreprises artisanales du bâtiment dans cette affaire ?

6) Mais revenons à la négociation proprement dite. Votre position peut être appréhendée comme une alliance avec les organisations de salariés ?

PL : Pas du tout, c'est le jeu d'une négociation d'être d'accord ou pas. D'ailleurs sans l'insertion de cette contrepartie inacceptable, l'accord aurait été signé, je le rappelle, car il était bénéfique pour le secteur. Tout au long de la négociation,

notre représentant a alerté les partenaires sur ce préambule tout à fait inopportun dans un tel accord. Ceci ne correspond en aucun cas à une surprise pour eux ni même à un revirement de situation de la CAPEB.

7) Quelle suite maintenant ?

PL : Tout d’abord, elle ne dépend pas de nous, il appartient à mes collègues négociateurs de revenir sur leur position et de revoir ensemble la copie. Le plus important pour nous, ce qui nous a toujours guidés au cours des négociations, c’est bien d’aider les entreprises et de ne pas les laisser seules et sans moyen face à la commercialisation à outrance pratiquée par les assurances, dans un rapport de force tout à fait inéquitable pour nos TPE. Je reprends là les propos fort justes de l’UPA « *au-delà du dumping des premiers temps, le montant des cotisations risque de s’envoler* ».

8) Avez-vous reçu des assurances des organisations de salariés, qui vous permettraient d’envisager une suite ?

PL : Pour moi la question pour le moment ne se pose pas en ces termes. Je m’en retourne vers mes mandants, si une suite doit être donnée à cet accord. La décision reviendra au conseil d’administration de la CAPEB qui siègera ce jeudi et ce vendredi prochain.

9) Ce n’est pas faire « Beaucoup de bruit pour rien », car seulement 13 000 entreprises sur 205 000 sont sans aucune couverture complémentaire, soit 6% ?

PL : Non, ces 13 000 entreprises démunies et leurs 94 000 salariés non couverts ont besoin d’être soutenus comme les autres. C’est l’objet même de notre syndicalisme.

Les Chiffres bruts (au 1^{er} janvier 2015) :

Données	Nombres d' entreprises concernées	Nombres de salariés concernés
Totalité	205 000 entreprises employeurs	1 516 000 salariés
Entreprises (/salariés) ayant déjà Proposé une couverture Complémentaire santé collective et obligatoire moyennant exonération de la part patronale des cotisations sociales	140 000 soit 69 %	1 030 800
Entreprises (/salariés) sans couverture obligatoire	65 000 soit 31 %	470 000 salariés
<ul style="list-style-type: none"> Dont 80 % déjà couverts par une couverture individuelle et/non collective 	52 000	376 000
<ul style="list-style-type: none"> Dont 20 % a contrario sans aucune couverture complémentaire santé 	13 000	94 000

Couverture France métropolitaine et Corse, hormis Alsace Moselle

1. Catégorie des garanties « Soins de ville »

		Exprimé en % BR Y compris part SS	Exprimé en % BR
	Part SS Régime Général	Remboursement Total	Part de la complémentaire (régime général)
Consultation, visites (généralistes, spécialistes)	70 %	100 %	30 %
Auxiliaires médicaux, analyses, soins infirmiers	60 %		40 %
Transports	65 %		35 %
Soins externes	60 à 70 %		40 à 30 %
Radiologie	70 %		30 %
Actes techniques médicaux			30 %
Pharmacie à 65 % (ex. vignettes blanches)	65 %		35 %
Pharmacie à 30 % (ex. vignettes bleues)	30 %		70 %
Pharmacie à 15 % (ex. vignettes oranges)	15 %		85 %

2. Catégorie des garanties « Hospitalisation »

		Exprimé en % BR Y compris part SS	Exprimé en % BR
	Part SS Régime Général	Remboursement Total	Part de la complémentaire (régime général)
Frais de séjour	80 %	100 %	20 %
Honoraires et actes associés	80 %		20 %
Forfait journalier hospitalier (sans limitation de durée)	--		100 %
Forfait de 18 € pour actes médicaux > 120 €	--	100 %	100 %
Lit accompagnant pour les enfants de moins de 12 ans -chirurgie	--	23 €/jour	23 €/jour

3. Catégorie des garanties « Optique »

		Exprimé en % BR Y compris part SS	Exprimé en % BR
	Part SS Régime Général	Remboursement Total	Part de la complémentaire (régime général)
Adultes Forfait de base par période de deux ans (période réduite à un an si évolution de la vue) :	60 %	Rembours. SS + 150 €	150 €
. Equipement à verres progressifs		Rembours. SS + 200 €	200 €
. Supplément si verre simple à forte correction (⇒ si BRSS > 4,00 € ⁽¹⁾) . Supplément si verre complexe à forte correction (⇒ si BRSS > 10,50 € ⁽¹⁾)		+ 50 € par verre	+ 50 € par verre
Lentilles remboursée par la SS	60 %	Rembours. SS + 100 €	100 €

4. Catégorie des garanties « Soins et prothèses dentaires »

	Exprimé en % BR Y compris part SS		Exprimé en % BR
	Part SS Régime Général	Remboursement Total	Part de la complémentaire (régime général)
Soins dentaires	70 %	100 %	30 %
Prothèses dentaires remboursées par la SS	70 %	300 %	230 %
Orthodontie	70 % ou 100 %	200 %	130 % ou 100 %

5. Catégorie des garanties « Autres garanties »

	Exprimé en % BR Y compris par SS		Exprimé en % BR
	Part SS Régime Général	Remboursement Total	Part de la complémentaire (régime général)
Prothèses auditives	60 %	351 %	291 %
Autres prothèses et orthèses, petits et gros appareillages	60 %	100 %	40 %
Implants dentaires	-	400 €	400 €
Cures thermales	65%/70%	Rembours. SS + 100 €	100 €
Ostéopathie	-	1 X 40 €	1 X 40 €