

Comité social et économique du Réseau commercial de La France Assurances Conseil

Séance ordinaire du mardi 23 septembre 2025

Représentants de la Direction présents

Thierry LESCURE, Directeur en charge du Réseau commercial de LFAC
Antoine SICOT, Responsable relations sociales
Sandra BEZY-BONNET, Juriste en droit social

Membres du Comité social et économique présents

Collège « Inspecteurs »		
Carla BIET	CFE-CGC	Suppléante
Collège « Non-cadres commerciaux niveaux 1 et 2 »		
Cécile AUSSAGUEL	CFE-CGC	Titulaire
Marion ROMEYER	CFE-CGC	Titulaire
Jean-Luc GUIMET	CFE-CGC	Titulaire
Agathe AUBRY	CFE-CGC	Titulaire
Élodie GINET	CFE-CGC	Suppléante
Laure PERES	CFE-CGC	Suppléante
Arnaud ROBERT	UNSA	Titulaire
Pierre PERRAULT	UNSA	Suppléant
Représentants syndicaux		
Olivier DEFRANCE	CFE-CGC	
Sylvain DELERUE	UNSA	

Ordre du jour

1.	Approbation du projet de compte rendu de la réunion du 15 juillet 2025	5
2.	Communications de la Direction	5
3.	Communications du Secrétaire	9
4.	Questions diverses	10

*La séance du Comité social et économique du Réseau commercial
de La France Assurances Conseil est ouverte à 13 heures 30
sous la présidence de Thierry LESCURE.*

En préambule, Pierre PERRAULT donne lecture de la déclaration suivante, précisant qu'il s'agit d'un courrier adressé le 10 septembre à Sylvie Peretti et Tanguy Le Maire, et présenté lors du dernier CSE central :

« Le syndicat UNSA Generali entend par la présente contester formellement une communication publique diffusée par la Direction de Generali, laquelle constitue une violation manifeste de l'obligation de neutralité qui s'impose à l'employeur dans ses relations avec les organisations syndicales.

En application des dispositions légales et de la jurisprudence constante, l'employeur et ses représentants sont soumis à une obligation stricte de neutralité vis-à-vis des organisations syndicales. Cette obligation d'ordre public interdit tout comportement de l'employeur qui aurait pour effet direct ou indirect de favoriser ou de défavoriser une organisation syndicale. À ce titre, la promotion visuelle ou institutionnelle d'un syndicat au moyen de communications professionnelles de l'entreprise est prohibée, sauf à assurer une égalité de traitement parfaitement stricte entre toutes les organisations syndicales représentatives.

Le 4 et 5 septembre s'est tenue la convention LFAC, événement interne à Generali, où la Direction de Generali a diffusé publiquement devant les 200 salariés de LFAC une communication visuelle mettant en avant l'appartenance d'un salarié en tant que référent CFE-CGC. Cette présentation, réalisée dans le cadre d'une communication officielle et institutionnelle, constitue une promotion exclusive d'une organisation syndicale (CFE-CGC) au détriment des autres syndicats représentés dans l'entreprise, en particulier l'UNSA Generali, représentatif dans cet établissement et dans les deux autres établissements de Generali.

En valorisant l'appartenance syndicale d'un représentant CFE-CGC, l'employeur a adopté un comportement constitutif :

- d'un moyen de pression indirecte en faveur d'un syndicat ;*
- d'une rupture d'égalité de traitement entre les organisations syndicales ;*
- d'une atteinte à la liberté syndicale protégée par le Code du travail et par les principes constitutionnels.*

La jurisprudence sanctionne sévèrement ce type de pratique, considérée comme une atteinte à la liberté syndicale et comme un manquement grave à l'obligation de neutralité de l'employeur.

En conséquence, l'UNSA Generali :

- dénonce formellement le manquement de l'employeur à son obligation de neutralité ;*
- exige le retrait immédiat de toute communication valorisant exclusivement une organisation syndicale ;*

- *demande des garanties écrites de la Direction quant au respect à l'avenir d'une stricte égalité de traitement entre toutes les organisations syndicales représentatives de l'entreprise ;*
- *se réserve le droit d'engager toute action judiciaire nécessaire devant les juridictions compétentes pour faire sanctionner cette atteinte ».*

Carla BIET précise que la CFE-CGC n'est pour rien dans le choix du titre qui a été indiqué à l'ensemble des participants à la convention.

Pierre PERRAULT précise que le courrier dont il a donné lecture s'adressait à la Direction.

Antoine SICOT indique que la Direction ne répondra pas en séance à ce courrier, dont l'UNSA a également donné lecture en CSE central.

1. Approbation du projet de compte rendu de la réunion du 15 juillet 2025

Sous réserve de la prise en compte des modifications apportées en séance, le procès-verbal de la réunion du 15 juillet 2025 est approuvé à l'unanimité.

2. Communications de la Direction

2.1. Point sur l'activité économique du Réseau Commercial de La France Assurances Conseil

Thierry LESCURE présente les résultats au 21 septembre 2025. L'activité progresse, à 104 % en nombre de contrats, tandis que le chiffre d'affaires atteint 95 % de l'objectif. Klésia est en avance, avec 103% en activité et 106 % en chiffre d'affaires. L'activité réalisée auprès des dirigeants est en avance par rapport au budget en activité, mais le chiffre d'affaires atteint seulement 96 % de l'objectif. La partie « collectives » dans son ensemble se situe à 93 % de l'objectif en activité et à 83 % en chiffre d'affaires, ce qui traduit un retard notable en retraite, prévoyance et santé. Il importe donc de se remobiliser sur le dernier quadrimestre pour égaler les résultats de 2024. La tarification, indicateur clé pour l'atteinte des objectifs, devrait être à 31 millions d'euros à ce moment de l'année mais se situe à 25 millions, ce qui confirme un retard global. Thierry LESCURE souligne la nécessité d'atteindre l'objectif de 50 millions.

L'indicateur de suivi, basé sur le nombre de tarifications par collaborateur, reste éloigné de la cible de dix, avec une moyenne actuelle de trois, ce qui laisse une marge d'activité importante. La performance, sur la partie 1-20, s'avère supérieure à celle de l'ensemble des réseaux, avec un taux de réalisation de 90 % et une activité pleine à 100 %, malgré des primes plus modestes, ce qui mérite d'être salué. En revanche, la retraite collective et l'épargne salariale enregistrent un recul moyen de 25 %, freinées par un contexte économique peu favorable au partage de la valeur et des bénéfices. Les IFC offrent un potentiel intéressant, car ils représentent une offre disponible et exploitable, mais le résultat pourrait être plus élevé, estime Thierry LESCURE.

Sur le marché santé-prévoyance, l'Entreprise « reste dans le match » tant en individuelles qu'en collectives. C'est en retraite que le chiffre d'affaires est inférieur de 19 % aux prévisions.

Les effectifs s'établissent à 174 collaborateurs, avec une session d'octobre annoncée comme prometteuse, après les inquiétudes de juillet. 9 collaborateurs devraient rejoindre le Réseau en octobre, ce qui permettrait d'atteindre les objectifs de recrutement, qui sont de 32 collaborateurs. Aucune rupture de période d'essai n'a été décidée lors de la dernière session de titularisation, hormis une rupture rapide liée à des problèmes d'engagement et de comportement. La dynamique de progression par rapport à l'année précédente devrait se poursuivre, avec l'espoir de maintenir un rythme de quatre à cinq recrutements supplémentaires par an pour renforcer le Réseau.

2.2. Information sur la mise à disposition du PEROB

Thierry LESCURE indique que l'objectif de cette information est d'indiquer aux membres du CSE la rémunération prévue lors de la mise en production de l'offre, encore en préparation, et dont les formations vont débiter. Cette réflexion, menée avec la Technique Assurance et la Direction de l'Offre, vise à garantir la rentabilité du produit et son intégration dans le mode de rémunération.

Un tableau est projeté.

Le modèle retenu s'aligne sur celui des CDA : une prime à l'émission, une commission sur prime périodique (10 % la première année et 1 % ou la moyenne de la rémunération des CDA les années suivantes) et sur primes uniques. Le commissionnement sur primes uniques, qui était de 0,1 %, passerait à 1 % afin de regagner en compétitivité. Les transferts internes restent non commissionnés, tandis que les transferts externes seront rémunérés à hauteur de 1 %.

S'agissant du commissionnement sur encours, le taux de 0,15 %, appliqué uniquement sur la partie en UC, équivaut, voire dépasse le rendement de 0,25 % appliqué au produit actuel comportant 40 % d'UC à l'origine.

Au total, ce dispositif renforce la continuité du commissionnement tout en offrant une progression significative sur les primes uniques. La gestion future du produit sera suivie annuellement pour ajuster le commissionnement si nécessaire.

Les taux sont calculés après application des frais. Les PM issues de transferts internes ne sont pas comptabilisées dans le calcul des commissions sur encours UC. En cas de souscription d'une nouvelle gamme en remplacement d'une ancienne, la prime à l'émission n'est pas due et le commissionnement se calcule à partir de la date d'effet du précédent contrat, ce qui inscrit ces opérations dans une logique de transformation plutôt que de création d'affaires nouvelles.

Sauf si le contrat a été suspendu depuis plus d'un an, observe Carla BIET.

Thierry LESCURE le confirme, dans la mesure où, dans cette hypothèse, il n'y a plus de prime. Le dispositif fera l'objet d'une surveillance puisque, plus de nouvelles gammes sont mises en place, plus les clients peuvent avoir la tentation de transférer une partie de leur portefeuille à primes identiques, ce que l'Entreprise ne souhaite pas favoriser.

Pierre PERRAULT en déduit qu'il n'y a plus de distinguo entre les UC et les fonds euro, en termes de commissionnement.

Thierry LESCURE le confirme, pour deux raisons : une souscription majoritaire d'UC dans la production actuelle, d'une part, et les exigences renforcées liées au devoir de conseil d'autre part. Toute incitation à privilégier une gamme par rapport à une autre est proscrite et le lancement d'une nouvelle offre avec des conditions « 15 et 5 » est inenvisageable.

Pierre PERRAULT rappelle que sur les anciens contrats, tout salarié entrant touchait un commissionnement dès la première année.

Cet aspect ne sera plus pris en compte dans la mesure où il ne peut pas être géré par les outils, précise Thierry LESCURE. En outre, cela conduirait à payer des primes contractuelles à chaque nouvel affilié.

C'était déjà le cas, observe Pierre PERRAULT.

Thierry LESCURE nuance cette appréciation : le Réseau reprenait un commissionnement pour le CDC, sur le modèle « 10-5-4-3-1 ». Ce n'est plus le cas. La commission sera payée dans les encours.

Élodie GINET demande ce qu'il en est du commissionnement de l'encours plafonné.

Thierry LESCURE précise que cet aspect a été négocié en CSE. Le plafond est fixé à 15 000 euros afin qu'il existe une sécurité. La TA a souhaité s'en assurer. À ce jour, seuls deux collaborateurs ont frôlé la limite au regard de ce qui est payé tous les ans, précise Thierry LESCURE. Le taux de 0,15 % ne doit pas représenter plus de 15 000 euros. Il s'agit d'un plafond de commissions et non d'encours.

Carla BIET demande confirmation du fait que les 1 % de PU englobent tout ce qui entre dans les différents compartiments (1, 1 bis et 2).

Thierry LESCURE le confirme.

Jean-Luc GUIMET demande si les transferts évoqués concernent à la fois les collectives et les individuelles.

Il s'agit des transferts portant sur l'ensemble du contrat, précise Thierry LESCURE en soulignant qu'il sera important de rester attentif au devoir de conseil.

Carla BIET précise que deux transferts sont possibles : un transfert collectif de l'ensemble des affiliés du contrat, ce que les compagnies souhaitent généralement éviter ; l'autre possibilité est que le contrat soit arrêté et que chaque salarié transfère de manière individuelle son ancien 83 sur un C3.

Thierry LESCURE indique qu'il est bien question ici d'un transfert externe.

Jean-Luc GUIMET déclare que les élus découvrent ces conditions, et se concerteront avant de déterminer leur position.

Thierry LESCURE précise qu'il s'agit en tout cas du commissionnement qui sera mis en place. Il existe un système de commissionnement dans les outils, qu'il est important de faire évoluer. La Direction mènera, comme toujours, un dialogue assez ouvert mais ces éléments

ne seront pas modifiés avant la mise en place du produit, qui aura lieu le mois suivant. La moyenne des primes souscrites montre que celles-ci sont d'un montant relativement modeste à l'ouverture. Le montant de 120 euros pèse donc malgré tout, au regard du taux de commissionnement.

Cécile AUSSAGUEL demande s'il est prévu un PEROB « tarif d'inventaire » pour les experts-comptables.

Thierry LESCURE indique que ce n'est pas prévu pour l'instant. Cela reviendrait à fixer le commissionnement à zéro.

Cécile AUSSAGUEL précise que dans le tarif d'inventaire, le commissionnement était réduit mais existait.

Thierry LESCURE assure que le sujet a été réexaminé il y a peu. Dans les outils Generali, ce tarif était fixé au niveau du taux technique, c'est-à-dire sans commissionnement.

Jean-Luc GUIMET demande confirmation du fait que la cotisation de la première année couvre la période de la première année et pas nécessairement les encaissements de la première année.

Thierry LESCURE le confirme. Il en est de même que pour les collectives : le calcul s'effectue sur douze mois glissants, sachant que des encaissements de primes peuvent déborder de cette période, auquel cas ils sont néanmoins pris en compte.

Jean-Luc GUIMET rappelle que le Réseau avait perdu de nombreux « articles 83 » en raison d'un défaut d'information. Il serait dommage que cette situation se reproduise.

Cécile AUSSAGUEL ajoute qu'il était impossible de rouvrir les contrats, alors que certains clients revenant à meilleure fortune le souhaiteraient parfois.

Thierry LESCURE précise qu'il posera la question au gestionnaire, qui sera Amundi. Il lui semble important que le Réseau ait un accès au portefeuille (question qui n'est pas tranchée à ce stade), avec si possible un workflow pour le traitement des impayés.

Cécile AUSSAGUEL demande s'il y a des informations concernant les Espaces.

Thierry LESCURE indique n'avoir aucune information nouvelle. L'outil de souscription doit être identique à celui de l'épargne salariale. En termes de fluidité, d'ergonomie et de capacité à s'orienter dans la souscription, les principes seront les mêmes que pour l'épargne salariale. En matière de gestion, le Réseau s'est rendu compte que les acteurs gérant ce type de contrat étaient assez peu nombreux sur le marché. Amundi, acteur majeur du marché, s'est engagé sur le sujet. En théorie, les espaces qu'il met à la disposition des clients sont fluides et cohérents mais Thierry LESCURE ne les a pas vus.

Jean-Luc GUIMET demande si Amundi a déjà des clients avec d'autres organismes pour ce produit.

Thierry LESCURE précise qu'Amundi travaillait jusqu'à présent en direct sur la structure d'épargne salariale, ce qui est différent en termes de gestion des flux, de traitement des cotisations, etc.. Il s'agit d'un mode de gestion complexe. Amundi dispose maintenant d'une solution éprouvée, que LFAC a déjà testée sur l'agence de Bordeaux, après un transfert, il y a un an et demi environ sur la solution d'Amundi.

Cécile AUSSAGUEL demande confirmation du fait que la DSN sera « classique ».

Thierry LESCURE confirme que tel est le cas à sa connaissance. D'une manière générale, les équipes qui ont travaillé sur le sujet sont plutôt confiantes.

Jean-Luc GUIMET suppose que le produit a déjà un nom.

Thierry LESCURE indique que ce nom sera Generali Retraite Entreprise.

Cécile AUSSAGUEL souhaite savoir si l'Entreprise a effectué une analyse du marché, sachant que les compagnies ne connaissent pas l'article 83.

Thierry LESCURE précise que l'Entreprise dispose des chiffres du marché, notamment en ce qui concerne le taux d'équipement.

Cécile AUSSAGUEL souligne qu'il serait extrêmement utile, pour le Réseau, de savoir si les compagnies sont équipées en article 83, dans la mesure où les échos émanant des experts-comptables sont disparates. Il serait utile en particulier de connaître la répartition des PEROB loi Pacte par compagnie afin de faciliter le travail auprès des clients.

Thierry LESCURE explique que les compagnies communiquent peu sur ce sujet et que les informations proviennent souvent du terrain. Frédéric Merour rassemble les données disponibles sur le marché, mais il existe peu d'acteurs capables de gérer ces contrats. La question de la valorisation des contrats réduits présents dans le portefeuille reste à traiter. L'Entreprise est en train d'analyser le portefeuille. Elvire Fougea – qui connaît bien le Réseau – s'y attelle particulièrement. L'objectif sera de stabiliser, voire développer le portefeuille en reprenant des cotisations sur des comptes assez réduits à ce jour. Mais ces différents éléments seront étudiés en procédant par étape. Il faut d'abord développer l'activité.

Jean-Luc GUIMET constate que le Réseau gère des contrats de nombreuses gammes différentes. Certaines ont été vendues par des réseaux que les conseillers connaissent moins. Il demande si une formation ou au moins des informations pourraient être dispensées. Une opération de modernisation de la gamme, lorsqu'elle aura lieu, devra s'accompagner de la connaissance technique de l'existant, afin d'éviter tout risque au regard du devoir de conseil. Il y a tant de gammes et de produits en run-off qu'une analyse fine sera indispensable, d'autant plus que les encours sont importants. L'Entreprise fera le nécessaire pour moderniser l'ensemble des gammes lorsque ce sera possible et pourvu de ne pas fragiliser le devoir de conseil.

Jean-Luc GUIMET demande confirmation du fait qu'il n'y a pas de projet visant à « Pactiser » d'anciennes gammes Generali en collectives.

L'audit en cours vise à rationaliser les gammes, précise Thierry LESCURE. Une première opération a concerné le portefeuille Courtage et Agents, notamment sur la 94. Il fallait en particulier simplifier la gamme. La France Assurances n'a jamais fait l'objet du même travail, en raison sans doute d'une prise de conscience insuffisante du poids de ce portefeuille. Thierry LESCURE rappelle également que l'accord du client, *in fine*, sera nécessaire.

3. Communications du Secrétaire

3.1 Retour sur la dernière convention

Cécile AUSSAGUEL souligne que la dernière convention a donné lieu à d'excellentes remontées de la part des collaborateurs du Réseau du fait de la présence de membres du COMEX et du sentiment d'être beaucoup plus intégrés au sein de Generali, avec une vision plus large. Le rythme de la convention a aussi été très apprécié.

Thierry LESCURE remercie les élus pour ce retour. Les membres du COMEX ont également apprécié la proximité avec les collaborateurs du Réseau. Celui-ci a été impacté par l'ensemble de l'actualité qui a marqué l'environnement de ces dernières années, avec le Covid puis l'Alliance, dans laquelle les membres du COMEX étaient impliqués. Le Réseau Salarié a connu quelques bouleversements qui ont requis une grande attention de la part des membres du COMEX. Ce n'était pas un manque d'attention pour LFAC mais une priorisation, souligne Thierry LESCURE. Nombre de membres du COMEX ont d'ores et déjà fait part de leur souhait de revenir lors de la convention de l'an prochain.

Cécile AUSSAGUEL note en particulier que le principe du brunch a permis à tous les salariés du Réseau de parler directement avec les membres du COMEX, ce qui a été très apprécié.

C'était un moment important, confirme Thierry LESCURE, alors que La Médicale a pris beaucoup de place ces dernières années, dans les budgets comme dans les projets, et a mobilisé énormément d'énergie de la part des membres du COMEX.

4. Questions diverses

Questions de la CFE-CGC

- Courriers « sortie de Groupe »

Jean-Luc GUIMET revient sur le problème des courriers « sortie de Groupe » adressés aux salariés partant à la retraite. En décembre 2024, il avait été constaté que le numéro de téléphone et l'adresse e-mail indiqués étaient inopérants. Une nouvelle vérification en septembre 2025 montre que le numéro n'est plus attribué.

Thierry LESCURE précise que les courriers sont déclenchés par la présence d'une date de fin dans la DSN, ce qui suppose un départ à la retraite. Deux problèmes émergent : la génération automatique de courriers pouvant troubler les assurés et l'insertion éventuelle d'un numéro erroné. Une vérification des règles et des modalités de modification est nécessaire, ce qui implique d'identifier avec précision le circuit dans les systèmes. Le dysfonctionnement est désormais localisé à l'amont et à l'aval du processus. Il reste à préciser la manière dont ces courriers peuvent être modifiés et qui peut le faire. L'Entreprise a lancé ce travail.

Jean-Luc GUIMET signale qu'en gestion et en santé, les services sont capables d'indiquer la ligne directe des conseillers. En l'espèce, ce serait judicieux.

Thierry LESCURE note qu'aucune indication n'est actuellement insérée et qu'il faut rester cohérent si cette information est supprimée ailleurs. L'enjeu concerne la hiérarchie commerciale et le rattachement des collaborateurs aux agences. L'absence de rattachement clair dans les systèmes, notamment GRC, provoque des incohérences, y compris pour des collaborateurs détachés inexplicablement. Ce sujet est en cours de traitement.

- Contrats IDEO Santé

Cécile AUSSAGUEL souligne que les conseillers du Réseau font face à de nombreuses résiliations des contrats IDEO Santé, qui sont en run-off. Les contrats Atoll connaissent aussi de fortes majorations, y compris en 2026. Elle demande ce qui peut être fait face aux menaces de résiliation des clients lorsqu'ils jugent ces contrats trop coûteux.

Ces constats ne sont pas vrais pour tout, nuance Thierry LESCURE : les résiliations ne sont pas plus nombreuses qu'auparavant globalement dans les gammes Atoll ou IDEO. Ces données sont suivies avec attention afin d'éviter des phénomènes de cannibalisation d'une gamme par une autre, mais chez Generali, une nouvelle gamme ne doit pas remplacer mécaniquement l'ancienne et toute modification nécessite l'accord de la hiérarchie commerciale. Certains collaborateurs ont contourné cette règle via la gestion pour créer artificiellement de nouvelles affaires en lieu et place de simples modifications, ce qui comporte un risque vis-à-vis des clients. Il est demandé de cesser cette pratique et de privilégier les démarches conformes, qui permettent de traiter un cas spécifique dans le cadre d'une modification contractuelle plutôt que d'une création.

Cécile AUSSAGUEL souligne qu'il faut aussi solliciter les tarifs lors d'un changement de niveau, en plus de gérer les résiliations.

Thierry LESCURE assure que les résiliations sont contrôlées chaque mois par réseau et portefeuille, et que la situation reste stable, voire meilleure qu'auparavant.

- Contrat individuels TNS : serait-il possible de créer un échéancier annuel pour les clients Mutuelle, Prévoyance, Retraite ?

Cécile AUSSAGUEL explique que cette mesure faciliterait la comptabilité des travailleurs non salariés, qui doivent disposer de ces informations pour plusieurs années. Elle décrit les difficultés rencontrées lorsque deux gérants majoritaires sont rattachés à la même entreprise. Les cabinets peinent alors à déterminer qui paie quoi, en l'absence d'échéancier, rendant l'attribution aux personnes impossible.

Ce sujet a été soumis au Marché et est à suivre, précise Thierry LESCURE. Deux Directions de Marché distinctes sont concernées : la Prévoyance Santé et la Retraite.

En attendant, indique Cécile AUSSAGUEL, les CDA vont sur GRC puis sur le contrat, où figure le montant annuel. Celui-ci ne peut être divisé par douze, en l'absence de justificatifs. Le conseiller se base alors sur la base des montants prélevés les six premiers mois, ce qui n'est pas satisfaisant du point de vue comptable. Les clients expriment alors des remarques peu agréables à entendre pour les CDA.

Cécile AUSSAGUEL souligne l'agacement des cabinets face à l'attestation Madelin incomplète. Pour la retraite, la part de prévoyance incluse doit être transférée vers la prévoyance, ce qui ne leur convient pas.

Thierry LESCURE en prend note, et assure qu'il suivra ces questions.

Jean-Luc GUIMET demande ce que font les concurrents du Réseau à ce sujet.

Ils envoient les échéanciers, assure Cécile AUSSAGUEL.

Thierry LESCURE confirme que tel est le cas en assurance individuelle.

- Nouvelle offre Klésia Logistique

Cécile AUSSAGUEL demande s'il serait possible de communiquer au Réseau la grille de compétences Klésia mise à jour, transmise aux services sociaux et aux experts-comptables, récapitulant les compétences par convention collective.

Thierry LESCURE suggère aux élus d'adresser à ce sujet un message à Laurent Renard, en le mettant en copie.

- Suivi des NAO

Cécile AUSSAGUEL demande si le relevé de production que reçoit le Réseau pourrait comporter un onglet NAO individualisé.

Thierry LESCURE vérifiera la possibilité de communiquer au moment des NAO.

Cécile AUSSAGUEL souligne que cela éviterait aux DAG de produire ces données manuellement.

Antoine SICOT rappelle un échange prévu sur l'évolution des conditions d'accès au niveau 2. Il propose de l'organiser à la suite du CSE du 21 octobre.

Cette proposition est acceptée.

L'ordre du jour étant épuisé, la séance est levée à 14 heures 50.

La prochaine réunion du CSE aura lieu le 21 octobre 2025.

INDEX

Nous vous signalons que nous n'avons pu vérifier l'orthographe des noms suivants.

contrats Atoll 10

Frédéric Mérou..... 8