



RENAULT RETAIL GROUP

Réseau commercial

Site Internet : cgt-renault.com / @mail : cgtrenault@gmail.com

Réagir, Revendiquer, Gagner

Boulogne Billancourt, le mardi 15 septembre 2020

DECLARATION CSE-C DU 15 SEPTEMBRE : VENTE DES ETABLISSEMENTS D'ORLEANS, STRASBOURG, MULHOUSE ET MONTBELIARD.

L'Evolution du périmètre RRG (2020/2024) présentée par notre PDG Olivier Baraille en février dernier, sera-t-elle le début de la fin de RRG ?

Les choix stratégiques de vendre systématiquement des établissements du réseau commercial n'apporte aucune solution pérenne pour RRG, mais a permis simplement de masquer les carences de gestion de nos directions générales successives en sacrifiant un à un ses établissements et ses salariés par opportunité, ou par défaut, à nos principaux concurrents (les concessionnaires).

Nous constatons que vos choix d'investissement et leurs mises en place organisationnelle ont eu comme seul résultat, pour une majorité de salariés, la dégradation de leurs conditions de travail (stress, précarité...), et pour les autres, d'être vendus aux concessionnaires en remerciement de tous les efforts consentis durant toute leur carrière.

Fin décembre ce sont Nîmes, Nancy, Orléans Strasbourg Mulhouse et Montbéliard qui nous quitteront.

Demandez à ces salariés si votre fameux ADN, « savoir vivre, savoir être RRG ! » signifie encore quelque chose pour eux ?

Vos soi-disant efforts à vouloir regagner la confiance et l'adhésion des salariés à tout prix avec vos moyens de communication sont réduits à néant. Les salariés n'ont plus confiance envers leur direction... et le taux de turn over vous le prouve chaque jour...

Votre workplace va petit à petit se résumer à une poignée de salariés néophytes à cette vitesse là!
Quelle est la raison d'être d'un réseau si celui-ci diminue d'année en année?

Aujourd'hui vous allez nous présenter la vente de 4 établissements « pour satisfaire à vos besoins d'investissement ».

Vous allez donc annoncer la fin de la présence de RRG sur la région EST et Orléans, qui laissera seuls les concessionnaires en situation de monopole, concessionnaires qui se frottent déjà les mains d'une telle opportunité financière.

Comment voulez-vous garantir la pérennité de l'entreprise en nous affaiblissant encore un peu plus !
Quelles conséquences aussi sur la pérennité et la synergie des autres établissements ?

Mais qu'avez-vous fait du CICE touché depuis toutes ces années ? Quelles garanties pour que ces aides publiques puissent enfin servir aux réels besoins des établissements, et non à masquer par les ventes depuis toutes ces années, la catastrophe qui se profile pour les salariés de RRG.

Comme de nombreux salariés de RRG, la CGT s'inquiète véritablement de l'avenir même de RRG. La CGT ne cautionnera pas la mort annoncée du réseau mise en place par vos stratégies délétères.

Autre inquiétude, les propos du nouveau DG de Renault SA qui annonce une stratégie de marge plutôt que de volume comme chez PCA, stratégie opposée à celle portée jusqu'ici par notre direction générale.

A tout cela s'ajoute un plan d'économie drastique au regard de la vétusté de notre patrimoine.

En continuant cette soi-disant « évolution du périmètre de RRG » que vous n'êtes même pas capables d'appeler par son vrai nom « LA VENTE EN MASSE DES ETABLISSEMENTS DE RRG », vous trahissez l'ensemble des salariés et vous persévérez à dégrader fortement l'image de l'entreprise et tout ce que le réseau commercial de Renault représentait par son histoire, sa qualité sociale et professionnelle!

LA CGT EXIGE UN RESEAU COMMERCIAL PERENNE RAYONNANT NATIONALEMENT POUR ETRE LA REFERENCE AUTOMOBILE SUR L'ENSEMBLE DE NOTRE TERRITOIRE !
Pourquoi les groupes privés développent-ils leur marché en rachetant et augmentant leurs périmètres alors que nous sommes dans la démarche inverse?

Il y a ceux qui vendent et qui finissent au siège de Renault et ceux qui subissent et qui finissent chez les concessionnaires ou au pôle emploi !