



30/03/2020

RENAULT RETAIL GROUP

Réseau Commercial

Courriel : cgtrenault@gmail.com

Réagir, Revendiquer, Gagner !



DECLARATION DES ELUS CGT AU CSE-C DU 300321 / POLITIQUE SALARIALE DE RRG

L'année 2020 ne sera pas historique uniquement par la crise sanitaire, mais aussi par un véritable tournant anti-social pour notre entreprise.

LES SALAIRES NE SONT PAS RESPONSABLE DES PERTES DE RRG !

Ce choix de la direction générale de déstructurer son réseau commercial par les ventes d'établissements en masse, aura un impact direct sur la politique sociale et salariale de l'entreprise. Après une année 2020 qui a complètement changé les conditions de travail des salariés, RRG en a profiter pour poursuivre et accélérer sa stratégie financière au service de notre actionnaire pour nous affaiblir financièrement un peu plus.

Cette stratégie à court terme n'a pas d'autres objectifs que de détruire un périmètre rayonnant depuis la filialisation pour en tirer du CASH en le revendant au plus offrant des concessionnaires et ce, peu importe le coût !!!

Pour quels résultats financiers ? Pour quels résultats sociaux ?

Les salariés subissent sans être entendus les choix des directions successives. Chacune ayant une vision particulière de l'avenir. La girouette ne risque pas de rouiller ! Seul constat : les conditions de travail se détériorent, les acquis sociaux baissent, le turn-over s'amplifie.

Mais il est loin le temps où le réseau commercial Renault faisait rêver !

Et ce ne sont pas vos présentations récurrentes où vous tentez de nous convaincre que vos stratégies délétères, sont à la fois bonnes pour la pérennité du réseau mais aussi pour le dialogue social, qui nous rassureront !!!

Vous valorisez mieux les stratégies financières qui dénaturent notre fameux « ADN Renault », que vos salariés compétents, fidèles, et attachés à leur établissement.

Est-ce que tout va bien ? NON, à en voir la gestion managériale, la dégradation du climat social et les situations de stress des salariés en constante augmentation.

Les directions préfèrent minimiser ces situations, voire même parfois les cacher !

La réalité du terrain montre que les salariés ont de moins en moins confiance en leur direction !

L'adhésion des salariés à la marque ne fonctionne plus devant tant d'incohérence de gestion et de changements répétitifs de stratégie. Avez-vous demandé ce que pensent les salariés que vous avez sacrifié et à qui vous aviez demandé des efforts supplémentaires ? D'ailleurs pour ceux qui restent, les choses ne sont pas plus réjouissantes car vous allez encore leur demander des efforts et de la solidarité, avant d'être vendus !!!

Il faudra plus que des chartes ou encore des demandes de solidarité pour regagner la confiance des salariés que vous avez perdue.



Il y a 4 ans l'expert du CCE vous avait alerté que nous irions droit dans le mur en continuant cette politique !!! Malgré cela vous avez persisté et aujourd'hui vous ne pouvez que constater vos résultats catastrophiques...

Les salariés n'attendent plus de miracles sortis de la poche du PDG mais la vérité et une véritable reconnaissance du travail et des efforts fournis malgré la dégradation de leurs conditions de travail.

Vos « adaptations », « évolutions métiers » ou encore « agilité » n'ont toujours qu'une même finalité : demander toujours plus aux salariés sans contrepartie Ces contraintes se font au moyen d'un chantage à l'emploi. Sans compter toutes les incohérences entre le siège et les établissements.

Pour la CGT, les efforts fournis par les salariés durant toutes ces années ont été bafoués. Vos beaux discours « *ce n'est pas un plan social* » ne suffisent plus à rassurer les salariés mais démontrent bien votre incohérence entre le soit disant dialogue social, et vos mauvais résultats financiers. N'inversez pas les rôles de votre responsabilité de fossoyeur d'emplois et du réseau commercial.

Vous nous dites souvent « *la prise en compte du client est la clé pour la pérennité de l'entreprise* », mais lorsqu'il faut y mettre les moyens il n'y en a plus, et votre seule solution passe par la vente des établissements à des groupes qui ont soi-disant de la trésorerie !!!

Pour la CGT vous avez la possibilité de lier la rentabilité et des conditions de travail de haut niveau, mais ce n'est pas le choix du constructeur qui préfère remplir les poches de cash de ses actionnaires !

Aujourd'hui votre stratégie de cessions toujours plus forte nous montre votre volonté de vous séparer de la totalité du réseau commercial RRG. Depuis de nombreuses années vous nous avez caché votre décision finale. Aujourd'hui vous devez la vérité aux salariés : jusqu'où allez-vous ? Nous devons le savoir !

