



RENAULT RETAIL GROUP

Réseau Commercial

Courriel : cgtrenault@gmail.com

Réagir, Revendiquer, Gagner !



Compte-rendu CSE-C du 21 juin 2021 : **COMMENT RENAULT ABANDONNE SON RESEAU COMMERCIAL AU PROFIT DU CASH !!**

Ce lundi 21 juin les élus du CSE-C ont été convoqués pour confirmer la vente de Montpellier et l'ensemble des établissements de la plaque Toulouse (TMA, Etats-Unis, Muret).
Après la région Est, Nord maintenant c'est l'Occitanie qui est laissée pour compte !!!
Ces ventes terminent les premières vagues annoncées en 2020 par notre ancien PDG M. Baraille.

MAIS FINALEMENT A QUEL PRIX ?

Après une année de tergiversation, la direction a soi-disant trouvé des repreneurs qui garantissent le rachat de ces établissements (GGP pour Montpellier et EDEN AUTO pour Toulouse.)
Ces ventes amputent un peu plus le périmètre de RRG et réduit son rayonnement sur le territoire.
Ces ventes serviront en partie à réduire la recapitalisation et peut-être permettre certains investissements selon la direction ! Enfin peut-être ?

MAIS POUR QUEL AVENIR ?

Pour les établissements vendus c'est la perte des conquies sociaux et l'historique du fameux ADN constructeur. Par contre, aucune garantie sur la tenue des engagements des repreneurs.
C'est une page irréversible qui se tourne sans pour autant régler la problématique de pérennité de RRG et de sa « raison d'être ».
La recherche du business model en réduisant le périmètre de RRG, sans nous donner la finalité de ces ventes **n'a qu'un seul objectif : réduire les coûts sur le dos des salariés.**

Cette logique financière par la réduction des coûts à court termes n'est pas viable puisque cela n'a jamais permis de redresser les résultats. Cela a réduit année après année notre périmètre et n'a pas permis d'obtenir les résultats escomptés ! Hormis la vente de nos établissements !
Et cette logique financière n'a pas encore donné son épilogue !
Pourtant la direction réitère cette stratégie en nous disant que c'est LA seule solution pour la pérennité du réseau commercial.

Cette stratégie montre une fois de plus qui paie les pots cassés : les salariés, qui demeurent une simple variable d'ajustement pour le constructeur. Et qui devrait assurer la « résurrection » de Renault d'après Luca De Meo !!!



Pour les 3 ventes de Toulouse et Montpellier : l'ensemble des élus présents au CSE-C ont voté CONTRE.

La CGT demande que cet acharnement de vente du réseau commercial cesse. Arrêtez de nous affaiblir chaque année pour supplier Renault de nous recapitaliser ! Arrêtons la casse des conquis sociaux ! Les salariés de RRG attendent une stratégie basée sur l'investissement et le développement des établissements, de notre marque et non la destruction du réseau commercial, et des femmes et hommes qui la composent.

