



RENAULT RETAIL GROUP

Réseau Commercial
Courriel : cgtrenault@gmail.com



Réagir, Revendiquer, Gagner !

Le 30 Mars 2022

DÉCLARATION CGT AU CSE-C TRISTE BILAN SOCIAL ! QUEL AVENIR POUR NOTRE ENTREPRISE ?

En premier lieu, vous ne pouvez vous contenter d'un ordre du jour balisé dans cette salle où sont présents des élus de succursale que vous destinez à la vente. Il est évident que malgré l'ordre du jour vous devez des informations supplémentaires aux salariés vendus au plus offrant voir au moins-disant socialement.

Comment comprendre la cohérence d'une stratégie d'entreprise qui vend plus de la moitié de ses établissements aux concessionnaires qui sont ses concurrents ?

Depuis 2020 les vagues de cessions successives ont réduit radicalement le périmètre de ce qui faisait la force et la fierté de notre réseau commercial et nous différenciait des concessionnaires.

En plus de l'incertitude conjoncturelle, les perspectives de 2024 qui projettent un RRG restreint à une vingtaine d'établissements inquiètent. Nous nous interrogeons à juste titre sur la raison d'être à long terme de RRG sans plus de casse sociale ? Quel rôle et quelle place nous réserve Renault SA ? Sommes-nous enfin arrivés à un périmètre permettant d'assurer la pérennité de RRG ?

Cette marche funèbre est dramatique humainement. Avec la disparition du « losange » de notre périmètre, c'est un pan entier de l'histoire de notre réseau commercial, qui faisait la fierté des salariés, qui nous est enlevé.

Les conséquences de ces cessions sont vécues par les salariés vendus aux concessionnaires comme une dégradation de leurs conquies sociaux. Ils ont le sentiment d'être abandonnés par une entreprise qui affirmait haut et fort, lors de la filialisation, « que cela ne changerait rien à notre statut social ! »

Pour les salariés des établissements qui restent, c'est la perte de confiance, la fuite des compétences et la perte de l'attachement à la marque que portaient encore ses salariés.

Toutes les mesures mises en place favorisent l'arrivée de « salariés **mercenaires** » avec une implication à court terme ou l'important sera de se vendre au plus offrant !

Comment ne pas parler également des dernières mesures salariales en dessous de l'inflation qui ne permettront pas de faire face à l'augmentation du cout de la vie et aux véritables besoins financiers des salariés.

Aujourd'hui le compte n'y est pas et n'est pas à la hauteur des attentes, ce qui va encore un peu plus précariser les salariés et les inciter à partir là où « l'herbe est plus verte ».

Pour la CGT malgré un contexte compliqué, la direction doit miser sur les salariés !

Nous ne cessons de le répéter, mais il est urgent de valoriser nos métiers et éviter la fuite de nos compétences en redonnant confiance aux salariés !

Un seul levier, la valorisation des salariés de l'entreprise par : le salaire, la formation, la reconnaissance des compétences ! Permettant ainsi l'augmentation des compétences et les possibilités d'évolution des salariés.