



Le 22 juin 2010

Note à l'attention de la Secrétaire du Comité de Groupe

La baisse constante des effectifs de la filiale commerciale Renault Retail Group associée à la vente des établissements aux groupes de concessionnaires, revêt pour le personnel et ses représentants un caractère préoccupant.

En effet, le dernier projet de cession de l'établissement de Perpignan au groupe TRESSOL-CHABRIER vient confirmer cette inquiétude.

La vente de l'établissement de Dunkerque en 2007 au groupe ZODO avait déjà conduit le Comité Central d'Entreprise à engager un droit d'alerte. Il en était résulté une expertise conduite par le cabinet Méric & Associés qui avait fait ressortir un nombre impressionnant de dysfonctionnements dans les établissements du réseau entraînant ainsi des pertes annuelles établies sur des coûts cachés à hauteur de 4 897 300 € pour 21 des 56 établissements du réseau audités.

Il semblerait que d'autres établissements soient programmés à la vente dans les mois à venir. Les organisations syndicales CFDT et CGT dénoncent les ventes passées et futures des établissements de la filiale RRG. Ces ventes appauvrissent le réseau commercial et mettent en danger, à terme, le Groupe.

En effet, les établissements de l'U.E.S. Renault Retail Group sont vendus à des groupes de concessionnaires multimarques organisés en plaques et on voit bien ici le danger lié au commerce des véhicules de la gamme. Le free cash-flow règle les problèmes à court terme mais dissimule véritablement le danger de voir la marque Renault perdre des parts de marché au profit de la concurrence très présente sur le territoire.

Les organisations syndicales su-citées, n'acceptent pas et ne comprennent pas le fait qu'un concessionnaire, qui plus est, multimarquiste, parvienne à pérenniser son entreprise et dégager des bénéfices, là où la filiale RRG n'y parvient pas. C'est un constat d'échec collectif qui conduit, à terme, à morceler le réseau et à le désorganiser alors que nos process sont parfaitement intégrés, compris et appliqués par l'ensemble du personnel. Cela conduit la filiale RRG à obtenir une note qualité au dessus de la moyenne des concessionnaires. Nos populations sont formées aux techniques les plus pointues et appropriées aux qualités de nos véhicules. Les clients nous accordent leur confiance. Il est important de maintenir ce niveau qualitatif tant pour les établissements situés en Zones Urbaines Stratégiques que pour ceux situés en dehors de ces zones mais qui contribuent à préserver une présence territoriale pour la marque et répondent à une réelle demande de la clientèle.

Les organisations syndicales CFDT et CGT ont convenu d'alerter le Comité de Groupe pour s'assurer de la prise de conscience collective sur le sujet.

Au-delà, se pose la question de la conception et de l'organisation du réseau de distribution de la Maison Mère.

Les organisations syndicales CGT et CFDT vont demander une rencontre avec la Direction du Groupe pour aborder l'ensemble de ces thématiques.

Sébastien Hohmann
Délégué Syndical Central CGT

Pierre-Frédéric Guillot
Délégué Syndical Central CFDT