

VCG : Désavantages en augmentations



La direction confirme sa priorité : préserver la marge

Les organisations syndicales avaient demandé à la direction un échange sur les ventes collaborateurs afin de remonter le mécontentement des salariés. Cette réunion a eu lieu le 21 avril 2021.

Les réponses de la direction laissent sans voix :

- Tout va bien
- Tout s'améliore dans l'organisation VCG
- Les offres VCG sont encore largement compétitives.

La direction entend les remarques mais reste sur sa priorité donnée aux profits.

La vente en ligne exclusivement sur stock

Malgré l'annonce ce début d'année de Mr TAVARES sur la réintégration du configurateur de véhicules à l'achat, elle ne se fera pas !

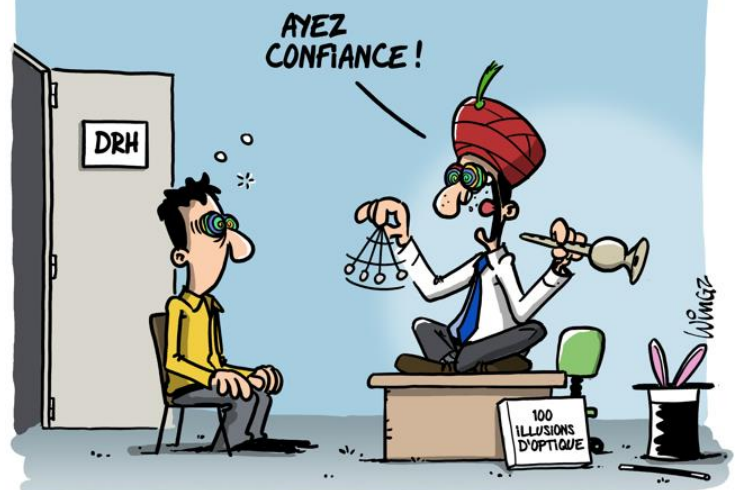
La direction persiste à considérer les collaborateurs comme des acheteurs de seconde zone, seulement destinés à éculer ce que les clients classiques ne veulent pas.

Avantage de 16,5% sur tous les véhicules...c'est fini !

Dorénavant les remises seront variables en fonction du modèle, de sa nouveauté, du haut niveau de marge qui doit être préservé.

Peu de remises donc sur les lancements ou véhicules « plébiscités » par les clients. Mais la direction assure que certains modèles pourront avoir une réduction bien supérieure pouvant avoisiner les 27%. Là encore, sans doute ceux qui ne trouvent plus preneur sur le marché !!

Ambassadeur, les remises VCG toujours aussi avantageuses....



Fin de la gratuité de la carte grise !

Encore une mesure qui disparaît et qui va directement impacter le pouvoir d'achat du collaborateur.

La direction promet une promotion ou offre commerciale permettant de compenser cette perte mais dans tous les cas, elle ne s'appliquera pas sur le malus.

Achats d'Opel et autres marques Stellantis !

Pour l'achat d'Opel, aujourd'hui, il faut encore se déplacer dans le réseau concessionnaire. La direction annonce l'ouverture des commandes en ligne avant fin juin.

Les offres collaborateurs sur Fiat, Abarth, Alfa Roméo et Jeep arrivent. Elles seront proposées dans le réseau à partir du mois de juin. L'ouverture des commandes sera calquée sur le modèle des ventes Opel actuel.

Le LLD (location longue durée) le nouvel Eldorado ?

La direction souhaite accroître le volume de LLD.

Précédemment, les premières échéances étaient prélevées lors de la livraison du véhicule. Désormais, les prélèvements commenceront dès la commande. Si votre véhicule a quelques mois de retard, vous paierez quand même, même si vous ne l'avez pas. Le collaborateur est doublement pénalisé : retard + prélèvement. Pour la CFDT cette pratique est inadmissible et regardera si elle est légale.

La direction travaille pour proposer une modulation à la location longue durée : une LLD flex afin de proposer par exemple l'achat du véhicule entre 6 et 10 mois

1. Possibilité d'apport pour réduire les mensualités.
2. Une réflexion de reprise d'un véhicule.

Derniers détails

Le service qui s'occupaient des chèques sur l'extension de garanties s'est réorganisé et ne peut plus les accepter. Une contrainte supplémentaire pour effectuer les paiements.

La direction proposera une aide spécifique pour les retraités qui rencontreraient des difficultés avec le numérique. Qu'elle est-elle ??

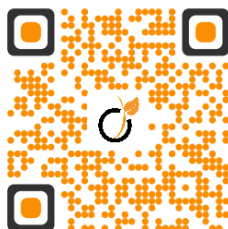
La direction veut que des véhicules en cours de fabrication pour les concessions puissent être proposés aussi au collaborateurs via CRONOS.

L'évolution sur l'extension de garantie est en retard. C'est dans le réseau PSA Retail qu'elle sera rapidement mise en place.



Toujours plus de profits
et moins de
considérations pour les
hommes qui les
produisent !!!

Texte
pétition



Signature
pétition

