

Notre question portera sur VCG:

En effet, les offres pour les collaborateurs deviennent inexistantes. Tous les mois, des questions sont émises au CSE avec pour réponse : « il faut voir le chef ».

Nous profitons donc de votre venue sur le pôle pour aborder cette question.

La Location a vu ses tarifs doublés, les pourcentages sur les véhicules neufs sont en diminution constante (La nouvelle 308 = 10%, 14% sur les autres modèles). Si on enlève les véhicules électriques et hybrides du stock, il ne reste plus grand choix pour le personnel.

Actuellement, il est plus avantageux d'aller commander une voiture dans une concession que via VCG. De plus dans la région Lorraine, le personnel n'a aucune remise sur les accessoires vus que nous n'avons plus de succursale.

Pour nous, il est désolant de voir nos parkings avec de plus en plus de véhicules n'appartenant pas au groupe. Avec cette politique agressive envers vos collaborateurs cela risque de s'aggraver réduisant de plus en plus l'attachement des collaborateurs au groupe.

Que comptez-vous faire pour améliorer cette situation ?

Réponse :

Les réductions aux salariés sont du fait que sont retiré les couts des succursales, mais la marge réalisée sur les véhicules est la même que les clients extérieurs. Si le prix de fabrication augmente, le pourcentage sur les réductions diminue.

Une réunion a lieu une fois par mois pour passer en revue les dernières données et pourvoir faire mieux dès que possible.

Depuis plusieurs mois, la vente de véhicules neufs est de nouveau accessible mais uniquement sur les véhicules électriques et hybride. Cela permet aussi de monter nos ventes en électrique et donc d'être bon pour la norme CO2.