

Rappel des épisodes précédents VVP :

- La stratégie a consisté à écarter cet avantage historique des priorités de l'entreprise,
- L'activité a donc été jugée non rentable, peu intéressante, secondaire,
- Les offres sont devenues peu attractives.

Dissuadés par des tarifs excessifs, embarrassés par l'image de non-qualité des produits STELLANTIS et confrontés aux difficultés de livraison de leurs commandes, les salariés se sont sentis abandonnés au point d'avoir honte de revendiquer leur appartenance à STELLANTIS en famille ou en public.

Malgré cela, ce sont les collaborateurs qui ont continué à porter STELLANTIS au quotidien.

VCG est devenu STELLANTIS CLUB avec un changement de ton :

Soudainement STELLANTIS relance la vente aux collaborateurs, mobilise les équipes et valorise l'engagement interne. On nous promet même de remplir notre « coffre-fort » avec des offres alléchantes.

Pourtant, les salariés préféreraient que ce coffre soit rempli d'intéressement, de participation, d'un plan d'actionnariat salarié ou de SAIP...

Un client perdu, c'est comme un vase brisé : même recollé, il reste marqué par des fissures. Il suffit d'observer nos parkings pour constater combien de collaborateurs ont tourné le dos à nos marques, ou plutôt, combien de marques les ont exclus.



Mais pourquoi ce revirement avec des offres devenues presque attractives ?

- Parce que les ventes à nos clients sont difficiles ?
- Parce que les temps sont durs ?
- Parce qu'on redécouvre enfin la valeur des salariés ?

Ces discours contradictoires peuvent s'entendre, mais on ne peut pas ignorer les salariés pendant des années... et faire appel à eux uniquement quand la situation devient critique !

La confiance ne se décrète pas avec des discours de circonstance, elle se construit avec des actes.

Comment reconstruire cette fierté et redonner l'envie aux salariés d'acheter les voitures du groupe ?

Afin d'améliorer la situation la CFE-CGC demande à la Direction :

-  La reprise des véhicules collaborateurs devenus invendables (avec un ancien moteur EB par ex.),
-  L'établissement d'un bilan clair sur les choix passés,
-  Que le respect, la reconnaissance et la transparence soient enfin au cœur du fonctionnement de STELLANTIS CLUB, ainsi que des échanges avec la direction sur le sujet des ventes aux collaborateurs,
-  Que les ventes aux collaborateurs deviennent un véritable projet, structuré, équitable, pérenne et non pas un plan de sauvetage bricolé dans l'urgence,
-  Le lancement d'une consultation sur les souhaits et les besoins des salariés,
-  Une visibilité à long terme sur la place accordée aux salariés dans les orientations de STELLANTIS CLUB.

La CFE-CGC est prête à soutenir STELLANTIS CLUB, mais avec ces garanties.