Groupement des Agents Renault & Dacia

Ensemble & Solidaires, plus loin !

Communiqué - 108

Février 2024

« Je prépare mon objectif PR 2024 ! »

Pour vous permettre d'aborder en toute connaissance de cause votre objectif PR 2024 avec votre R1, nous vous communiquons ci-dessous les différents indicateurs du GIPA* pris en compte par Renault pour définir une préconisation de +6,5 % sur la réalisation de 2023, ainsi que les axes d'argumentation à prendre en considération dans le cadre de la signature de vos objectifs PR.

Réalisations Objectifs 2023
- 1 agent sur 2 n'a pas atteint 100% de l' objectif
- 1 agent sur 5 n'a pas bénéficié de ristourne semestrielle

Effet variables économiques +1,3% → Effet volume parc +0,4% → Effet structure parc -0,8%% → Evolution des Prix + 5,5%

Effets variables économiques (+1,3% - Chiffre GIPA)

La Crise de la logistique Renault impacte la capacité de service depuis 2 ans et cela perdure !!!
Le dysfonctionnement des outils de gestion de la PR (Renault Parts-DFM-Dialo)
Le nombre de productifs et les difficultés actuelles à recruter des techniciens.

Pour un agent disposant de 4 techniciens productifs, le départ d'un technicien entraîne une diminution de sa capacité de service de 25%. De plus, le temps nécessaire au recrutement, généralement un trimestre, se traduit par une baisse de 6,25% du chiffre d'affaires annuel.

→ Dans ces circonstances particulières, comment pourrait-on envisager une augmentation de l'objectif de 6,7% ?

Effet Volume parc (+0,4% Chiffre GIPA)

Le parc automobile vieillissant. Toujours selon les chiffres du GIPA, le « cœur de cible en faveur du R2 c'est le parc 5-9 ans avec une évolution estimée à 3,1% en 2024.
Cependant le Constructeur ne permet pas à son réseau de répondre aux attentes prix de ces clients avec des offres spécifiques.

→ **Conséquence** : une baisse d'achat des pièces d'origine au détriment d'autres gammes alternatives.

*GIPA - leader des études sur l'après-vente automobile

Effet structure du parc (-0,8% Chiffre GIPA)

La stratégie de Renault sur les ventes entreprises et flottes de 2021 à 2023 nous ont fait perdre des parts de marché.

→ **Conséquence** : une perte d'entrées atelier.

Évolution des prix (+5,5% Chiffre GIPA)

Impacts de la hausse continue des PR depuis ces deux dernières années :

→ Les clients accordent une plus grande importance aux prix,

→ la fidélité client est en baisse,

→ Les clients se détournent des réseaux constructeur au profit des MRA.