



Le GAR vous informe & travaille pour VOUS

Adhésion payante au Site de recrutement supprimée en 2024

Les Agents « Excellence VN » ne seront pas facturés pour l'adhésion au site de recrutement Renault en 2024, contrairement aux années précédentes où cela ne s'appliquait qu'aux Agents « Prémium ».

Kit PLV 2023 - Régularisation tarifaire 2024 Rappel Communiqué 114



Dans le cadre du PMR 2023, Renault a supprimé les PLV « accessoires et services » du pack initial de 750€ ce qui a impacté la tarification du pack 2023 signé en octobre 2022.

Dans les fait cela se traduit par :

- le prix initial 2023 qui aurait dû vous être facturé 750€, ne l'a été que de **516€** (facturé en 2023)

A contrôler dans votre comptabilité.

- Pas de changement pour le kakemono Refresh de 350€, mais qui vous sera facturé avec retard en avril 2024.

Vous pouvez demander à votre concessionnaire de vous fournir le détail de la facturation. En effet, le constructeur envoie une facture détaillée pour chaque agent (un spécimen est disponible sur le site du GAR).

Formation - Plan d'action « On avance ensemble »

Au cours des deux dernières années, le Groupe de travail formation (GAR-GCR) a constamment signalé les dysfonctionnements dans la gestion et le financement des formations. L'objectif initial était de mettre en évidence tous les problèmes et leurs conséquences. Ensuite, il s'agissait de demander un plan d'action pour trouver ensemble des solutions durables. C'est enfin acté.

Le GAR obtient la mise en place d'un plan d'action en 3 phases :

- **Enquête de satisfaction Réseau**
- **Analyse de l'existant**
- **Benchmark auprès d'entreprises similaires (voir ce qui se pratique ailleurs)**
- **Proposition de nouvelles procédures.**

BAISSE DE LA RENTABILITE Réseau R2 - Plan d'action

Depuis ces dernières années, nous observons une baisse significative de la rentabilité globale de nos affaires atteignant en 2024 un niveau préoccupant.

Face à cette réalité, le GAR a sollicité le Constructeur pour la mise en place d'un « baromètre » fiable permettant d'évaluer l'impact des coûts de représentativité de la marque ?

Le Constructeur, conscient et attentif à la rentabilité des affaires R2, accepte de collaborer avec le GAR pour étudier comment améliorer l'analyse de la rentabilité de chaque activité.

Ce qui a été décidé :

- Mise en place d'un outil de scoring avec un prestataire choisi par le GAR et le Constructeur
- Analyse semestrielle ou annuelle
- Analyse portée par le GAR et non le GCR afin de respecter les règles de non-concurrence

Sur la base de 150 agents volontaires, par catégorie de CA et autres critères à définir.

Le Constructeur est disposé à investir dans un outil spécifique, mais il demande aux agents d'assurer la transparence des données chiffrées fournies. Cela permettra une véritable analyse de la rentabilité et, en cas de dégradation avérée, d'apporter les corrections nécessaires.

Plan d'action - Garantie

Lors de la convention du GAR, certaines difficultés ont été relevées concernant le traitement de la garantie dans les cas suivants : facturation de temps de diagnostic supplémentaire, gestion des OTS avec reprise PR, et PR manquantes pour valider la DRG. Ces questions seront abordées avec la direction de la Garantie fin mai.

Nous discuterons également du traitement des batteries de traction (consignes, facturation et transport).

Nous ferons un retour sur ces sujets dans un prochain communiqué.

