



Ludovic Mounier & Matthieu Baudouin
Co présidents du GAR

46^e Convention du G.A.R : Cap sur l'Avenir

 **Bonjour à toutes et tous,**

Chers collègues agents, chers partenaires, mesdames, messieurs les membres de la DCF Renault, de la DCF Dacia et de Mobilize, les représentants de l'AVAR, chers homologues espagnols, bienvenue à la **46^e convention du G.A.R : CAP SUR L'AVENIR.**

Nous tenions à **vous adresser un chaleureux remerciement** pour votre présence aujourd'hui.

Nous savons combien il peut être difficile de se libérer dans un quotidien chargé, et votre engagement témoigne de l'importance que vous accordez au Groupement.

C'est une grande première pour nous. Au cas où vous ne vous seriez pas rendu compte, ce ne sont pas les mêmes Présidents que l'année dernière.

Après une phase de transition essentielle assurée par Bruno Madeleine, nous voulions remercier Corinne et Daniel, **deux monuments de notre organisation.** Ils ont dirigé le Groupement avec succès durant 22 ans.

Ils ont construit des fondations solides qui nous permettent aujourd'hui de poursuivre leurs actions et d'aller de l'avant.

Sachez que notre engagement et notre détermination sont totaux, et nous mettrons tout en œuvre pour défendre et développer les intérêts des agents.

Depuis notre nomination en juin dernier, nous nous sommes attelés à renforcer et réorganiser la GAR Team, au niveau du bureau exécutif mais aussi en région, afin de travailler sur tous les sujets.

Aujourd'hui, nous avons une **nouvelle dynamique**, et nous avons cette chance d'arriver à un moment où il y a beaucoup de changement à la DCF.

Nous avons rencontré des oreilles attentives et mené de lourds chantiers ensemble qui arrivent à leur terme, comme :

- L'audit de la formation
- Le nouveau contrat d'agent

Il y a encore de nombreux sujets sur lesquels nous travaillons :

- Le raccourcissement des délais de paiement de la garantie

- La modification de l'animation PR obsolète et démotivante
- La baisse de la rentabilité de nos agences

Pour ne citer que les principaux travaux menés par les Groupes de Travail.

Les relations avec nos interlocuteurs du constructeur et du GCR se font dans le respect, mais cela ne veut pas dire que nous sommes toujours d'accord. Et nous savons exprimer ces désaccords.

Par contre, il est regrettable de constater qu'au sein d'un même groupe de concessionnaires, les politiques des agents varient en fonction de directeurs salariés, souvent de passage.

Ces directeurs, qui n'ont aucune idée des problématiques d'être chef d'entreprise, des risques liés aux investissements, d'être caution personnelle de notre entreprise, se permettent d'imposer une vision du réseau sans dialogue ni concertation, adoptant parfois une attitude autoritaire.

Ils se permettent même d'expliquer à certains agents Renault, qui font partie de la famille Renault depuis des générations, ce qu'est la fidélité – ces directeurs qui parfois viennent de la concurrence.

Ce mépris ressenti par les collègues engendre un phénomène nouveau : C'est l'agent qui envoie une lettre en recommandé au concessionnaire pour enlever son panneau.

Et le plus dramatique est de voir ces amoureux de la marque RENAULT partir renforcer un réseau multimarque, qui grâce à leur présence sur le terrain s'immisce dans une brèche qui ne fait que s'agrandir.

Attention, il ne faudrait pas que la capillarité du Réseau Renault-Dacia, qui a longtemps été une de nos plus grandes forces, devienne la force d'un autre réseau en plein recrutement.

Nous ne voulons pas qu'à la **50^e convention du GAR**, nous découvriions que nous ne sommes plus le 1^{er} réseau de France.

Mais nous gardons espoir, car heureusement, la majorité des directeurs savent gérer leur actif, et donc leur réseau d'agents.

Ils savent que nous sommes un atout précieux de leur rentabilité, en représentant environ :

- 60 % de l'activité PR
- 30 % des ventes de véhicules neufs

30 % des ventes, alors que nous ne sommes même pas référencés sur le site Renault.fr comme des vendeurs de voiture – ce n'est pas mal, non ?

Avec Matthieu, nous souhaitons arrêter de parler de **deux réseaux** !

En effet, notre constructeur sait nous rappeler qu'il n'est pas acceptable d'avoir

un réseau à deux vitesses quand il s'agit de mettre à jour la dernière signalétique. Mais le client, lui, n'est pourtant pas traité de manière identique.

Nous ne comprenons pas que notre client :

- Ne puisse toujours pas trouver sur internet son agent Renault/Dacia pour la vente de véhicule neuf
- Ne puisse pas prendre de rendez-vous en ligne

Nous ne comprenons pas que l'Agent :

- Ne puisse pas bénéficier des mêmes outils informatiques que le Concessionnaire (exemple : le BDL)
- Ne soit pas déployé en même temps que le concessionnaire (exemple : Digital Care Service)

Notre constructeur doit comprendre, en tant que tête de réseau, l'importance de l'iniquité dans la concurrence qu'il a créée.

Nous faisons cette demande au constructeur et au GCR : être intégrés en amont dans tous les projets qui concernent le client.

Notre force en tant qu'agents, c'est notre proximité, notre connaissance des clients, mais aussi notre agilité à pouvoir nous revisiter facilement et rapidement dans ce monde qui change en permanence.

Ce monde où nous parlons de plus en plus d'intelligence artificielle, du métavers, de la digitalisation : il n'est plus possible d'être de simples spectateurs ! Nous devons être **les acteurs de notre avenir**, car à la vitesse à laquelle avance le train, il ne sera pas possible de le prendre en cours de route.

Ensemble, unis, engageons-nous sur cette voie de la transformation. C'est ainsi que nous pourrions relever les défis de demain et assurer un avenir pérenne à nos agences.

Merci à vous tous pour votre confiance et votre engagement.

Maintenant, CAP SUR L'AVENIR !