

## Le GAR vous informe & vous alerte !



### Animation VN – T2 2025

#### Bilan de la performance – BP Renault T2 (Avril à Juin)

- L'analyse des résultats sur le deuxième trimestre révèle une **atteinte moyenne des objectifs à 44% au 16/06**.
- Les Agents « Excellence » se positionnent à 57.6%, soit **au-dessus de la moyenne nationale (48.8%)**, ce qui révèle **une implication active du réseau d'agents**.
- Le marché accuse des baisses significatives ces derniers mois avec une baisse de 5,6% en avril et de -12,3% en mai.
- **Au regard de cette situation**, le GAR a **sollicité une révision à la baisse des objectifs trimestriels** auprès du Constructeur.



Suite à notre demande, Renault lance **une opération courtoisie à des prix très attractifs** pour nous accompagner dans la gestion de la mise à disposition de VR dans le cadre de l'assistance.

**2 offres similaires** : 1 à destination du réseau franchisé MOBILIZE et une autre pour l'ensemble du réseau.

**91 véhicules disponibles**, ne perdez pas de temps pour commander !

Le Groupement des Agents Renault s'est particulièrement investi auprès de Renault pour pouvoir proposer une offre pertinente sur les véhicules de courtoisie !

 **L'offre rentre dans le Bonus Performance mais n'est pas rémunérée. C'est un buy-back réseau donc si le R1 refuse l'agent sera contraint de reprendre le véhicule**

Retrouvez les offres et conditions OP Clio Courtoisie Renault en suivant le lien :

**Clio Courtoisie**

#### **Points d'alerte – Véhicules de Démonstration (VD)**

##### 1. **Commercialisation des VD**

- D'importantes difficultés sont rencontrées pour la revente des VD ZE (Scénic et R5), liées à **un positionnement tarifaire non compétitif**. Nous attendons une aide significative du constructeur.
- 2. **Soutien commercial – Demande en cours**
  - Des aides spécifiques aux VD sont accordées aux concessionnaires ; en conséquence, le GAR a sollicité le Constructeur pour que les agents puissent en bénéficier également...

## **CATCHY – Outil de Suivi des Indications VN Agents**

### **Objectif de l'outil**

CATCHY a été conçu pour assurer **la traçabilité et le suivi des leads** dans le cadre des ventes VN, avec un enjeu majeur :

 **Préserver l'intermédiation des agents** dans le processus de vente.

### **État d'avancement**

Nous avons **relancé le Constructeur** sur les évolutions attendues de l'outil, car à ce jour, CATCHY ne répond pas entièrement à nos attentes, notamment en raison de l'absence de suivi et de traçabilité des indications transmises par l'agent.

### **Actions en cours**

- Le dialogue reste **actif et productif** avec les équipes Renault en charge du développement.
- Notre objectif : **améliorer l'efficacité de CATCHY** pour en faire un **véritable levier de performance et de reconnaissance du rôle des agents**.

## **Plan d'Action Formation – Ateliers post-audit**

### **Contexte**

À la suite de la phase d'audit réalisée récemment, cinq axes de travail prioritaires ont été identifiés afin d'améliorer l'efficacité et la fluidité des dispositifs de formation.

### **Les 5 chantiers engagés**

1. Le système de convocation (en cours de travaux GAR GCR RENAULT)
2. Les outils SI et la facturation
3. La communication
4. Les interlocuteurs
5. L'absentéisme

### 👉 L'objectif final

Ce plan d'action a pour objectif d'optimiser l'ensemble de l'écosystème de la formation des étapes amont jusqu'au suivi post-formation – afin d'en faire un levier opérationnel solide, performant et pleinement adopté par les agents.

Nous partagerons avec vous les avancées concrètes et les résultats issus de chacun des cinq chantiers.

