



VENTE VEHICULE au PERSONNEL

SMNS PCA La Garenne, 12 mars 2008

Jean Luc Vergne a envoyé le 11 mars un courrier aux Délégués Syndicaux Centraux les informant qu'à compter du **1^{er} avril 2008**, le **taux de remise des ventes voitures au personnel**, des marques PEUGEOT et CITROEN est relevé à **16.5%**. Toutefois, **ce taux de remise n'est pas applicable à C1 et 107**, car selon la direction, les prix catalogues sont peu élevés et ils bénéficient d'une demande très forte du fait du bonus écologique. Ces 2 véhicules se verront donc appliquer le taux actuel.

ANALYSE DE CETTE MESURE PAR LA SECTION CFDT DE LA GARENNE

La section CFDT de La Garenne acte de cette remise à niveau du taux pour les collaborateurs. Mais cette augmentation n'est juste qu'un retour à la valeur initiale. Car avant le passage du taux de remise à 14.5%, ce taux était déjà de 16.5%.

De plus cette hausse ne doit pas être compensée par une baisse des aides complémentaires.

Nous regrettons aussi que ce taux ne soit pas appliqué aux 2 véhicules d'entrée de gamme. Où est l'intérêt des salariés pour PSA ? N'auront-ils droit à des remises décentes que si les véhicules ne sont pas prisés par le public ? Doit-on rappeler à PSA qu'elle se prévaut que la vente véhicule au personnel est un avantage salarial ?

A l'heure où l'inflation entraîne une baisse du pouvoir d'achat, il nous semble important que PSA donne les moyens à ses collaborateurs de rouler avec des véhicules du groupe. Il ne suffit pas, comme pour l'établissement de La Garenne, de limiter l'accès au parking collaborateur aux seuls véhicules du groupe pour que les collaborateurs achètent ces véhicules, il faut leur en donner les moyens. Utiliser ce subterfuge pour obliger les salariés à rouler en véhicule PSA afin de profiter d'une place de parking facile, dans un secteur où la fourrière est omniprésente, n'est pas acceptable ! D'autant que les collaborateurs PSA sont des consommateurs comme les autres, ils ont beau avoir la passion de leurs produits, face à un budget serré, ils sont aussi contraints de faire des choix. L'achat d'un véhicule étant une dépense conséquente, il devient de plus en plus difficile d'acheter un véhicule groupe alors que les prix proposés par la concurrence sont de plus en plus attractifs. La société RENAULT l'a très bien compris et traite ses collaborateurs avec beaucoup plus d'égards.

C'est pourquoi nous demandons à PSA de ne pas s'arrêter à cette mesure, et d'offrir réellement un plus aux salariés du groupe pour l'achat de leur véhicule.

La CFDT a des valeurs à défendre. Si vous les partagez, n'hésitez pas à nous rejoindre. Ensemble, nous serons encore plus forts et tout le monde y gagnera, y compris PCA !