

REUNION D'INFORMATION 4 JUIN 2015

NOS ARGUMENTS CONTRE LE PSE 2

Ce 2^{ème} PSE n'est pas justifié. Pourquoi:

L'entreprise a investi 2M d'€ dans les derniers projets. C'est énorme....

Ces 2 milliards sont présentés comme un cadeau qu'aurait fait le groupe Volvo Mais en fait d'où sortent ces 2 milliards ? Si l'entreprise a pu investir c'est bien parce qu'auparavant les marques ont engrangé des bénéfices grâce aux Magnums, Premium, FH, etc... conçus, fabriqués par les salariés et vendus jusque-là !! Et oui... ces 2 milliards ne sont que le fruit de notre travail. Et des aides publiques détournées par le groupe VOLVO à des fins bien loin de la recherche...

Les actionnaires prennent des risques en investissement dans notre groupe, il est donc normal qu'ils aient un retour sur investissement

FAUX... ARCHI FAUX, les actionnaires non rien investi. Comme l'a démontré l'expertise demandée en CCE, c'est au contraire le groupe Volvo qui en empruntant pour rémunérer les actionnaires prend beaucoup de risques inutiles. Depuis 2011, le Groupe s'endette chaque année pourverser des dividendes aux actionnaires !

- Les dividendes reversés chaque année : 600M€ par an depuis 2012 !!

- Les actionnaires ont perçu 88 % des bénéfices depuis 10 ans

La rentabilité bien trop faible par rapport à nos concurrents.

Les chiffres annoncés sont invérifiables et ne correspondent qu'aux informations officielles que veulent bien divulguer les entreprises. Quel est le juste niveau de rentabilité ? Qui l'impose ? Pourquoi ? Qui en profite ? Si ce niveau est atteint l'entreprise va-t-elle alors rémunérer ces employés et investir pour l'avenir ou:

- Le board : +31%

- La rémunération des 15 membres du «Group Executive Team» s'élevaient à 69,9M SEK: +25%

Les ventes ne sont pas au niveau

S'il est vrai que pour RENAULT Trucks les premiers mois ont été difficiles, les derniers mois montrent une très nette amélioration et le niveau de qualité est particulièrement bon. Ce qui permet d'être confiant dans l'avenir.

- le groupe dégage maintenant 5,5 % de marge, en progression constante.

Il est nécessaire de rationaliser nos effectifs pour être plus efficace et plus compétitif

FAUX. Lors du 1^{er} PSE l'entreprise a perdu plus de 2000 emplois. Les 508 suppressions directement dues au PSE + les 800 postes de sous-traitants supprimés + les départs naturels.

- Le dernier bilan social fait état de + de 600 employés en moins!!

Continuer dans cette direction ne nous rendra pas plus efficace mais bien au contraire supprimera d'avantage de compétences sur les sites Français et donc... pas de ressources = moins de projets et si moins de projets = moins de budget = moins de ressources = etc....

- Seul le maintien des emplois et des compétences peut stopper cette spirale infernale

Il faut se recentrer sur notre corps de métier et donc vendre ce qui n'est pas profitable. IT en l'occurrence...

FAUX. Qu'est-ce que notre cœur de métier? Un exemple.... Dans notre groupe pour VOLVO Trucks le cœur du métier c'est les boîtes de vitesses alors que RENAULT Trucks a vendu cette activité à ZF, et pour les ponts et essieu c'est le contraire RENAULT Trucks conserve cette fabrication alors que VOLVO Trucks l'externalise.... Allez comprendre!!! Le cœur de métier n'est qu'une excuse des plus bidons pour justifier un besoin rapide faire rentrer du cash. Peut importe l'activité seul le bénéfice rapide compte.

En conclusion, aucun argument financier objectif ne justifie que les salariés de notre entreprise subissent un second PSE. A ce jour le groupe AB Volvo n'a pas démenti les chiffres que nous vous avons communiqués. Seul l'avidité des actionnaires impose de détourner pour leur seul profit les bénéfices, au lieu d'investir dans des projets d'avenir pour pérenniser les activités du groupe VOLVO.

REUNION D'INFORMATION 4 JUIN 2015

NOS ARGUMENTS CONTRE LE PSE 2

Une autre alternative est possible. Laquelle:

Pour la gamme Distribution

Le site de Lyon a été nommé « site plateforme » pour cette gamme, mais aucun plan produit n'est annoncé.

La gamme Distribution a un enjeu majeur à jouer dans notre société.

En effet les grands centres urbains dans tous les pays tendent à limiter au maximum voir interdire la circulation dans leurs centres. (Londres, Paris ont déjà annoncé leur intention d'interdire les bus à moteur thermique dès 2025). Après le transport de personnes, le transport de marchandises sera à son tour touché. Et 2025 en temps projet c'est après demain..... Cela signifie donc qu'il faut repenser complètement la circulation des marchandises entre des plateformes logistiques proches des grands axes autoroutiers et les commerces des grandes villes.

Le groupe VOLVO a investi dans le transport de personnes. (ex: Nouvelle ligne de bus électrique en partenariat avec la ville de Göteborg). Ce ne sont pas uniquement les véhicules qui sont impactés mais bien l'intégralité de la filière du transport des personnes.

La gamme distribution doit donc profiter de ces investissements pour pouvoir répondre très rapidement à ces nouvelles demandes de notre société. Il est essentiel d'investir dans la recherche pour développer en partenariat avec des grandes métropoles les véhicules du transport de marchandises de demain.

Et justement grâce à Urban Trucks et Transpolis, le site de RENAULT Trucks à Lyon possède tous les atouts pour imaginer, étudier et industrialiser les solutions de transport du futur.

Il n'y a donc qu'à investir sur ces projets d'avenir. En faisant cela le groupe répondra à de nombreux enjeux de société: développement des compétences, des emplois, de solutions nouvelles et écologiquement propres.

Les pouvoirs publics ont aussi un rôle à jouer pour insuffler l'élan nécessaire auprès de tous les acteurs de la filière des transports de marchandise.

Les dirigeants de notre entreprise ont donc le choix:

Distribuer des bénéfices qui seront accumulés dans des paradis fiscaux ou les investir pour améliorer notre société et la vie de tous.

Améliorer notre qualité de vie à tous n'est ce pas plutôt cela le vrai progrès social

Pour la gamme Grand Routier

Le site de Göteborg a été nommé « site plateforme » pour cette gamme, un plan produit d'importance est annoncé.

Les gammes Grand Routier, des 2 marques européennes du groupe, voient leur volumes progresser grâce notamment à l'excellent travail réalisé par toutes les équipes. Le VOLVO FH et le RENAULT T n'ont-ils pas été élus 2 années de suite « Trucks of the Year »!!

Il faut donc poursuivre sur cette dynamique et capitaliser les compétences des 2 sites.

Les équipes sont organisées de manière globale, dans toutes les communications de l'entreprise, la différences culturelles est montrée comme un atout. Il faut donc en profiter et permettent à ces équipes multi sites de travailler ensemble à des produits et des services encore plus proches des besoins de nos clients.

Les budgets alloués couvrent largement les ressources actuelles. Il faut donc partager et répartir le travail en fonction des compétences de chacun.

En conclusion, il n'y a aucun argument structurel qui justifie ce second PSE. Bien au contraire, des projets porteurs existent, il suffit simplement d'une réelle volonté d'investissement pour les lancer.

Les pouvoirs publics ont leur rôle à jouer pour insuffler cette dynamique, il est donc important de porter à la connaissance des politiques la situation actuelle de RENAULT Trucks et les enjeux d'avenir.