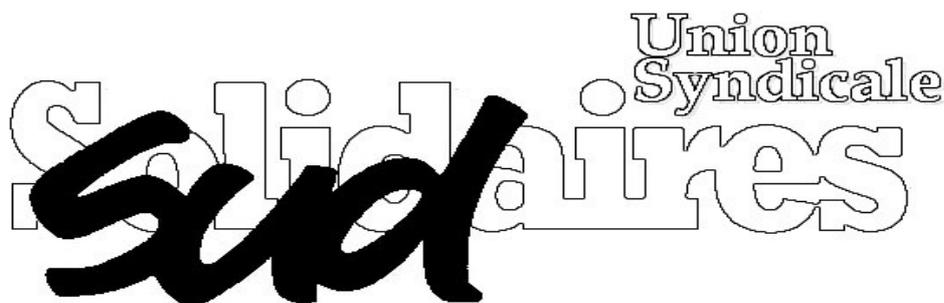


UNION SYNDICALE SUD DU GROUPE RENAULT



COMMUNIQUE DE PRESSE DU 23/01/2013

Après la manipulation et la peur, l'heure est à l'ultimatum ! Tout est utilisé pour forcer les salariés à culpabiliser et les organisations syndicales à signer !

Un chantage supplémentaire se met en place pour forcer la signature des organisations syndicales centrales : fermeture de 2 usines si pas d'accord compétitivité.

La méthode Ghosn continue.

La même qu'en 2006, celle qui mettait la pression sur les salariés du Groupe pour fabriquer 800 000 véhicules supplémentaires, mettre Laguna au top 3 et atteindre une marge opérationnelle de 6% à l'horizon 2009. Celle qui a entraîné le suicide de plusieurs salariés et la condamnation de notre entreprise à la faute inexcusable.

La même que celle de 2011, qui a viré aveuglement 3 cadres dans une invraisemblable histoire d'espionnage et qui a utilisé le poste du directeur délégué Patrick Pelata comme fusible.

La même que celle pratiquée depuis le début : ne pas investir dans les usines françaises pour faire chuter volontairement leur productivité, tout en utilisant les capacités de désendettement pour investir hors Europe et multiplier les acquisitions étrangères.

Le constat d'une non-compétitivité érigée en catastrophe (alors que RENAULT est loin d'être au bord du gouffre comme l'était NISSAN en 1999) ne suffit pas à justifier les sacrifices demandés aux salariés.

Pourquoi l'apport de 80 000 véhicules supplémentaires à fabriquer n'a jamais fait partie de la stratégie de la direction et que celle-ci s'en sert aujourd'hui comme moyen de chantage ?

Pour faire baisser les frais fixes, pas question de geler nos salaires jusqu'en 2016.

Réduisons plutôt les 12,2 millions versés aux 23 membres du Comité de Direction et les retraites chapeau des anciens membres du Comité Exécutif Groupe, les 343 millions de dividendes versés aux actionnaires et les 1,2 millions de jetons de présence pour les administrateurs, car ces dépenses superflues se retrouvent dans chacun des véhicules vendus à nos clients.

Contact : Christophe DELAINE 06.82.04.73.08