



## NEGOCIATIONS SALARIALES DU 10 AVRIL 2013

### Les vraies fausses raisons du zéro euro d'augmentation.

L'examen annuel des comptes de l'exercice 2011/2012 et des informations prévisionnelles 2012/2013 de RICOH France réalisées par le cabinet TANDEM (l'expert du CE) a mis au jour un certain nombre d'informations économiques qui expliquent la réelle situation de RICOH France :

**Le groupe réalise sa marge sur les matériels avant de nous les vendre !**

Après les coûts de restructuration et les supports du groupe, RICOH France atteint l'équilibre d'exploitation et non pas un déficit,

Nous sommes une entité où les règles économiques sont fixées par le groupe,

RICOH France n'est pas autonome et son résultat est régulé par RICOH Europe

**Il est manifeste qu'il ne nous est pas possible de réaliser une rentabilité conforme aux objectifs !**

Notre maison mère se contente de réajuster nos chiffres en nous injectant des supports afin que nous restions à la limite de l'équilibre pour des raisons essentiellement fiscales et salariales !

**Le discours de la direction qui est de dire que nous sommes en grande difficulté ne peut donc pas tenir !**

Il n'y a aucun sens à raisonner économiquement au niveau de RICOH France, ce sont les résultats du groupe qui doivent être pris en compte !

### **Ce qui est certain :**

A fin mars 2013, la volonté du groupe au niveau monde est de réaliser un CA de 15 MILLIARDS D'€ avec une restauration du résultat opérationnel au niveau de 3,9 % du CA

**soit 585 MILLIONS D'€**

Pour 2013 / 2014, le groupe escompte a un résultat opérationnel de 10 % du CA

**soit 1,165 MILLIARD D'€**

**Nous sommes déterminés à obtenir notre part de la réussite de cette entreprise et nous n'en resterons pas là !!!**

# LA VERITE SUR LES MARGES

## RICOH Europe par rapport à Ricoh France

La politique de fixation des prix chez Ricoh est la suivante :

- Ricoh Japon établit une liste de prix des matériels à destination de sa plateforme Europe, située aux Pays Bas, du nom de **RESCM**, qui fournit le matériel à la France et aux autres filiales Européennes.
- RESCM fixe alors **un tarif identique à toutes les Filiales Européennes appelé UPP**, tarif qui ne tient pas compte des attentes, différentes pour chaque pays, des actionnaires et, des contraintes du marché fortement concurrentiel. En l'occurrence, pour la France, les actionnaires, au vu de la forte concentration de marchés stratégiques et grands comptes nationaux, demandent des UNITS, soit un nombre important de ventes de matériels, **quitte à vendre en dessous de l'UPP.**
- En conséquence, les tarifs UPP sont totalement hors marchés, ce qui implique une aide de la part de RESCM que l'on appelle des **SUPPORTS**.
- La méthode de fixation de ces UPP est **AJUSTEE EN FONCTION D'UN PANEL DE 26 SOCIETES REPRESENTATIVES EN EUROPE, ET EN FONCTION D'ACCORDS PASSES AVEC LES ADMINISTRATIONS FISCALES LOCALES, ACCORDS VISANT A GARANTIR UN MINIMUM DE RESULTATS, ACCEPTABLE POUR LE FISC.**
- La norme qui ressort de ce panel est un résultat Opérationnel de 4,9% versus Chiffre d'Affaire. **Ricoh France, lui, produit un résultat Opérationnel de 1,6% soit 3 fois moins. Depuis 3 ans, date de la mise en place de cette méthode, nous terminons donc l'exercice avec un résultat de 6 millions d'Euros maximum, ce qui satisfait les accords avec l'administration fiscale, donc pas de risques de redressement.**
- Quoi de plus simple alors, pour Ricoh, de continuer à maintenir des UPP élevés pour éviter qu'une marge directe ne soit réalisée, **MARGE SUR LAQUELLE IL FAUDRAIT PAYER LES COMMERCIAUX, BASE DE LEUR REMUNERATION, ET PAYER DE LA PARTICIPATION AUX SALARIES ETC....**
- En fin de compte, pour satisfaire aux exigences du FISC, nous recevons chaque année des sommes colossales sous forme de SUPPORTS, (Pour 2012/2013 plus de 54 Millions d'euros), ces sommes sont des remises sur les UPP sur lesquels personne n'est rémunéré.
- Nous estimons que les prix UPP fixés par RESCM pour la France sont injustes. En effet notre business model spécifique, est unique en Europe, du fait d'un grand nombre de Marchés Stratégiques et Grands Comptes, et devrait être soutenu par des UPP spécifiques pour permettre à Ricoh France de réaliser des résultats Opérationnels identiques aux autres filiales Européennes (**pour info Ricoh Europe a dégagé près de 140 millions d'Euros de résultats opérationnels lors du dernier exercice fin 2012).**

**RICOH FRANCE FAIT TOURNER LES USINES,  
LES AUTRES FILIALES EN TIRENT LE BENEFICE.**