



DRIVE THE CHANGE

26, 27 et 28 août 2014

## RENAULT EN RUSSIE : UNE STRATEGIE BASEE SUR UN PLAN PRODUIT ROBUSTE



*Duster en Russie © Renault Russie*

La Russie est **un marché stratégique** pour la marque Renault de par sa taille et son potentiel de croissance. Au 1er semestre 2014, Renault confirme sa position de **deuxième marque** en Russie. Malgré une baisse du marché qui se poursuit en 2014, Renault voit sa part de marché progresser et obtient 7,8% au 1er semestre 2014. La marque profite d'un **plan produit robuste et adapté** aux besoins des clients russes avec notamment les lancements de Nouvelle Logan et Nouvelle Sandero. Cette position est soutenue par un **réseau bien développé** et le **partenariat stratégique avec AVTOVAZ** qui présente des possibilités de synergies et des capacités industrielles importantes.

# RENAULT EN RUSSIE : UNE STRATEGIE BASEE SUR UN PLAN PRODUIT ROBUSTE

## Table des matières

<i>Chiffres clefs</i> .....	2
RENAULT EN RUSSIE : UN MARCHÉ PRIORITAIRE.....	3
1) Renault, n°2 sur le marché russe au 1 <sup>er</sup> semestre 2014.....	3
2) Un plan produit robuste et une large gamme adaptée au marché russe.....	5
3) Un réseau en expansion : de 5 à 170 points de vente en 15 ans.....	10
RENAULT EN RUSSIE : UNE SOLIDE IMPLANTATION INDUSTRIELLE.....	12
1) L'usine Renault de Moscou : un pilier de la stratégie de Renault en Russie.....	12
2) L'usine AVTOVAZ de Togliatti : une ligne d'assemblage qui produit désormais 2 modèles Renault ..	14
<i>Clins d'oeil</i> .....	17

## Chiffres clefs

- Renault à fin 2012 : **189 852 véhicules vendus**, soit une part de marché de 6,5%
- Renault à fin 2013 : **210 099 véhicules vendus**, soit une part de marché de 7,6%.
- Renault à fin juin 2014 : **96 421 véhicules vendus**, soit une part de marché de 7,8%.
- La Russie est le **3ème marché du Groupe** (après la France et le Brésil), à fin 2013 et à fin juin 2014.
- Renault est la **2ème marque sur le marché russe**, à fin 2013 et à fin juin 2014.
- Renault est le premier groupe automobile en Russie avec AVTOVAZ et Nissan : **30 %** de part de marché combinée à fin 2013.
- Un réseau Renault doté de **170 points de vente** au 1er semestre 2014.
- Plus de 90% du total des ventes en Russie est produit sur les sites de production à Moscou et à Togliatti.

## RENAULT EN RUSSIE : UN MARCHÉ PRIORITAIRE

La Russie est le **3ème marché du Groupe**, après la France et le Brésil. Malgré une baisse actuelle (de 7,4% au 1<sup>er</sup> semestre 2014), **le potentiel du marché automobile russe demeure prometteur à moyen et long terme**, avec environ 300 véhicules pour 1000 habitants (vs 600 en Europe occidentale), un parc automobile ancien et un fort désir automobile. Renault poursuit sa stratégie de croissance en s'appuyant sur un **plan produit robuste adapté aux besoins de la clientèle russe** avec au cœur de la gamme **Renault Duster**, le SUV le plus populaire en Russie en 2012 et 2013, et **Nouvelle Logan** qui a été lancée sur le marché en mai 2014 et a déjà obtenu de très bons résultats. **Nouvelle Sandero** est une révélation attendue du stand Renault sur le Salon de Moscou. Le réseau continue d'accompagner la présence de la marque et est passé **de 5 à 170 affaires en 15 ans**.

### 1) Renault, n°2 sur le marché russe au 1<sup>er</sup> semestre 2014

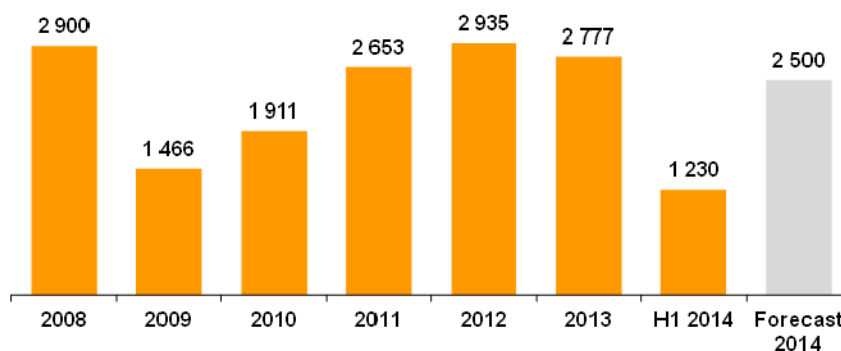
#### Un marché automobile doté d'un fort potentiel de croissance à moyen et long terme

##### ▪ **Marché russe: background**

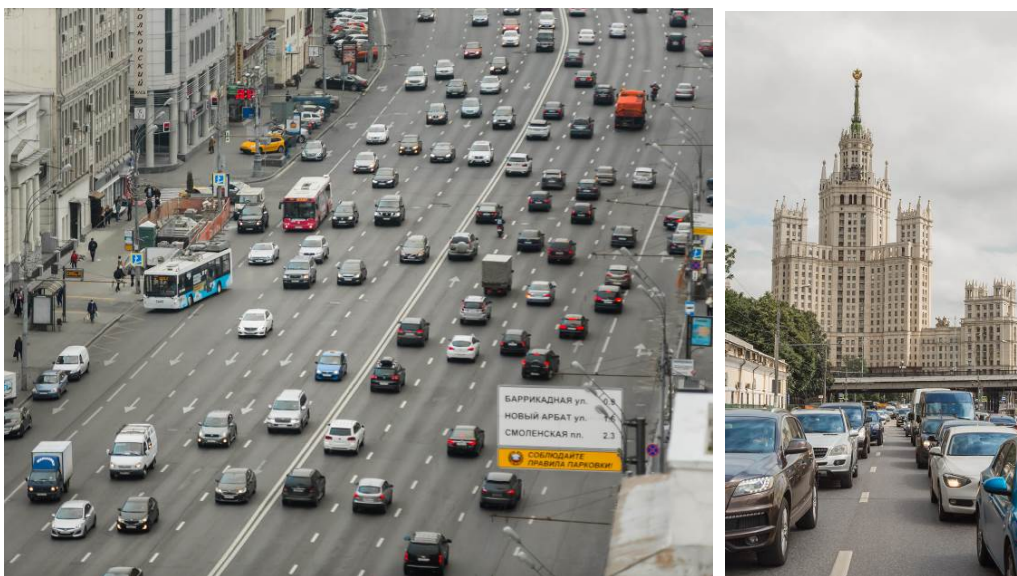
- Population: 142 470 272 (estimation juillet 2014), 10ème pays le plus peuplé du monde
- PIB par habitant: \$18 000 (estimation 2013, CIA World Factbook)
- Salaire moyen (2012): RUB 30,000 (~ €650)
- Parc auto: 37 millions (au 1er janvier 2014)
- Réseau routier: 1 283 387 km (7ème au monde)

##### ▪ **Marché russe: actualité et prévisions**

- 2002 à 2008: très forte progression
- 2009: conséquence de la crise, le marché se contracte de 49%
- 2010: redressement de 30% grâce au programme gouvernemental (prime à la casse, crédits subventionnés)
- 2011: augmentation des ventes de 39% (2 653 408 VP+VU)
- 2012: augmentation des ventes de 10.6% (2 935 111 unités VP+VU)
- 2013: baisse du marché de 5.5 % à 2 777 447 unités.
- 2014: prévision actuelle entre 2.5 et 2.6 M unités (VP+VU).



Source : AEB Association of European Businesses.



Circulation automobile dans Moscou © MOURON, Roland

### **Renault occupe la deuxième place sur le marché à fin juin 2014**

- Selon les résultats du 1<sup>er</sup> semestre 2014, Renault est la **deuxième marque en Russie**, après LADA.
- Renault à fin 2013 : **210 099 véhicules** vendus, soit près de 11% de croissance et **une part de marché de 7,6%**.
- Renault à fin juin 2014 : **96 421 véhicules** vendus, soit **une part de marché de 7,8%**.
- Renault est le premier groupe automobile en Russie avec AVTOVAZ et Nissan : **30 % de part de marché combinée à fin 2013**.

*Ventes de Renault en Russie (VP+VU - hors LADA)*

	2009	2010	2011	2012	2013	2014 Fin juin
Volume	72 284	96 466	154 734	189 852	210 099	96 421
PDM	4,9%	5,1%	5,8%	6,5%	7.6 %	7,8%
Rang			n°4	n°3	n°2	n°2

Source : AEB Association of European Businesses.

## 2) Un plan produit robuste et une large gamme adaptée au marché russe

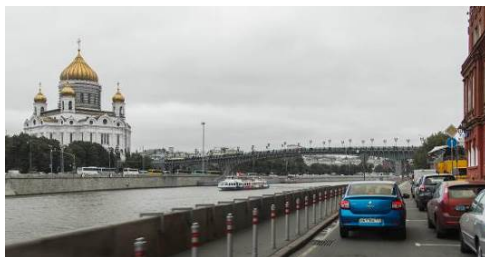
En 2014, Renault en Russie lance **Nouvelle Logan, Nouvelle Sandero et Sandero Stepway**. Nouvelle Logan a été lancée sur le marché en mai 2014 et a été très bien accueillie par les media et les premiers clients. Nouvelle Sandero et Sandero Stepway sont une révélation attendue du stand Renault au Salon de Moscou. Trois modèles stratégiques pour la poursuite d'une stratégie de croissance, **dans la continuité des best-sellers** que la marque propose sur le marché russe.

### Nouvelle Logan, un véhicule moderne pour la famille russe

- Nouvelle Logan reprend le meilleur de son prédécesseur pour offrir encore plus de prestations.
- Son design répond entièrement à la nouvelle identité de marque de Renault.
- Elle gagne en élégance tout en conservant l'expression classique qui fait sa force.
- Nouvelle Logan ouvre pour Renault Russie une nouvelle page dans le design du segment Entry.
- Les équipements ont été conçus dans un esprit moderne et familial.
  - Media Nav, régulateur et limiteur de vitesse, conditionnement d'air, aide au parking.
  - Le véhicule a gardé l'habitabilité et l'espace intérieur pour offrir le confort à tous les passagers (une priorité dans le segment des véhicules accessibles).
  - Encore plus de système de sécurité pour garantir une protection maximale aux occupants (airbags conducteur et passager avant, point de fixation Isofix, ESP et ABS)

#### **Clin d'œil :**

- 500 000 Renault Logan ont été vendues avant le lancement de Nouvelle Logan en mai 2014.
- Logan est le véritable créateur du sous-segment Entry sur le marché russe.
- La majorité des taxis circulant à Moscou sont des Logan.
- La Nouvelle Logan a roulé en essai d'endurance 1,9 millions km (dont 75 000 km en Russie).
- Grace à la Nouvelle Logan, Renault a gagné 0,5% du marché en juin 2014.



Renault Logan à Moscou © MOURON, Roland



## **Nouvelle Sandero et Nouvelle Sandero Stepway : les nouveautés du Salon International Automobile de Moscou**

- Nouvelle Sandero : un véhicule moderne, conçu pour la ville et adapté aux besoins des clients russes.
- Nouvelle Sandero Stepway : un hatch branché qui offre plus de liberté grâce aux éléments SUV.

### Caractéristiques :

- Le design extérieur de Nouvelle Sandero & Sandero Stepway répond entièrement au nouveau concept de Renault en particulier grâce au traitement de la calandre avec le logo agrandi et des optiques avant.
- Le style extérieur est dynamique et sensuel avec de nouvelles couleurs vives (rouge de feu, bleu d'azurite) pour répondre au goût d'une clientèle jeune et active.
- Le design extérieur est plus agressif. Les railings au toit, le design off-road du bouclier avant, les skis avant et arrière, la garde au sol élevée et la couleur spéciale (vert onyx) forment le caractère tout-terrain de Sandero Stepway.
- Le design intérieur des deux modèles (avec la nouvelle planche de bord, les éléments chromés et de nouvelles selleries) et l'ergonomie soignée font émerger un nouveau sentiment de qualité et de confort.
- Les nouveaux équipements sont résolument modernes : Média Nav, limiteur de vitesse, climatisation, aide au parking arrière, ESP et ABS, 4 airbags et ISOFIX.
- Les moteurs sont fiables, économiques et écologiques (nouveau moteur 1.2 L, 75 chevaux, pour Sandero).
- Le véhicule a conservé l'habitabilité et l'espace intérieur pour offrir du confort à tous les passagers : sièges rabattables, coffre de 320 litres et la largeur aux épaules est toujours la meilleure du segment).

### ***Clin d'œil :***

- 180 000 Sandero ont été vendues avant le lancement de Nouvelle Sandero en septembre 2014.
- Au 1<sup>er</sup> semestre 2014, Sandero est le hatchback n°1 sur le marché russe.



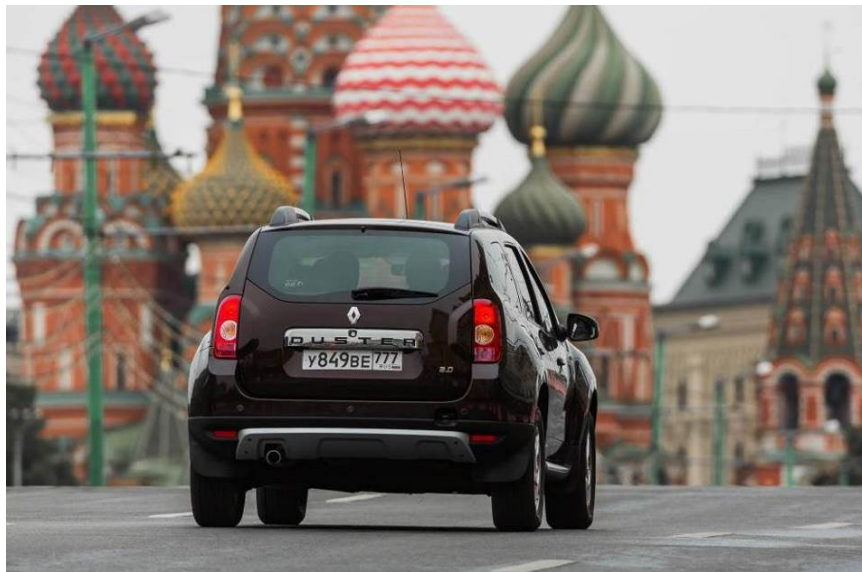
Renault Sandero © MOURON, Roland

## Renault, une référence dans le segment des SUV

- Le segment des SUV en Russie augmente depuis plusieurs années. La tendance est la même dans les autres pays de la région Eurasie, notamment au Kazakhstan et en Biélorussie. C'est pourquoi pour Renault il est important d'être présent dans ce segment avec sa gamme 4x4, avec :
  - **Duster**, un vrai tout-terrain avec le meilleur rapport 4X4/prix/équipement.
  - **Koleos**, un SUV élégant avec encore plus de confort.
  - **Sandero Stepway**, un hatchback doté d'un caractère off-road.
- **Duster** représente **une vraie révolution** dans le segment des SUV grâce à son rapport qualité / prix. Duster est ainsi devenu un nouveau pilier pour Renault en Russie.
  - Duster est fiable en ville et serein à la campagne grâce à ses prestations.
  - Duster est le premier SUV abordable.
  - Une version 4X4 BVA a été spécialement élaborée pour la Russie, la boîte modifiée 4X4 est très confortable (transmission off road, système de refroidissement additionnel...), les dimensions sont celles du segment C, la garde au sol est de 210 mm.

### ***Clin d'œil***

- Renault Duster : plus de 170 000 Duster vendus à fin juin 2014.
- Duster est le premier SUV du marché russe depuis octobre 2013.



Renault Duster © MOURON, Roland

## Des véhicules adaptés à la Russie

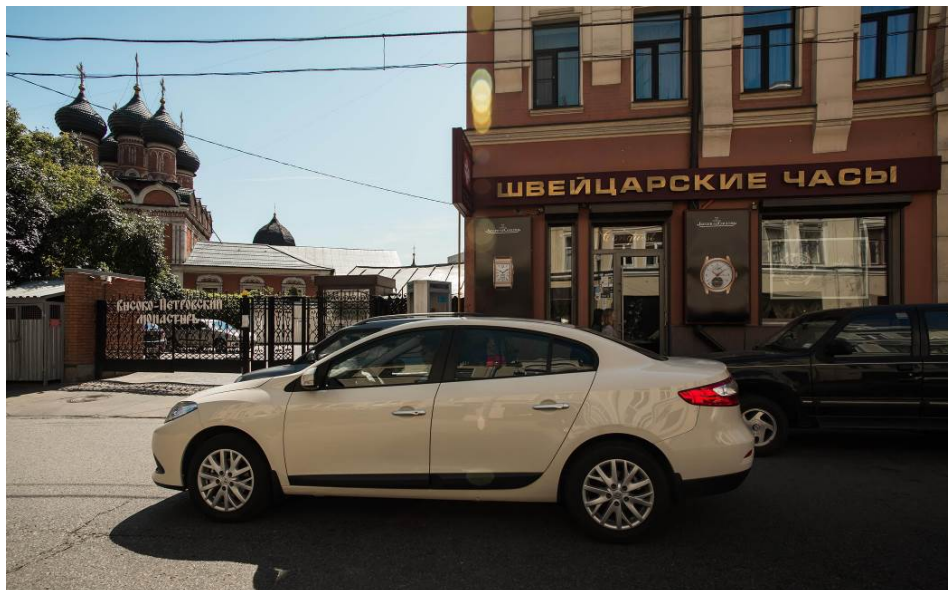
- Des adaptations aux **conditions climatiques** :
  - Système de démarrage à froid.
  - Réglage du bloc de commande du moteur, adapte à la qualité du carburant et au grand froid.
  - Adaptation des liquides techniques à une utilisation à basse température.
  - Alternateur à capacité augmentée.
  - Batterie à capacité supplémentaire.
  - Zone de nettoyage du pare-brise augmentée.
  - Chauffage des sièges avant et des rétroviseurs.

- Pour Nouvelle Logan, le pare-brise est réchauffé sur toute la surface par d'invisibles fils verticaux posés en zigzag (au total près de 500).
- Des adaptations aux **conditions routières** :
  - Protection du moteur par des feuilles en acier.
  - Protection des amenées de carburant par des feuilles plastiques.
  - Revêtement anti gravier du fond.
  - Garde au sol considérable (Nouvelle Logan et Nouvelle Sandero - 155mm, Nouvelle Sandero Stepway 180 mm).
  - Couche supplémentaire de mastic sur le fond.
  - Bavolets en version de base.

### Une large gamme de véhicules

- Une **large gamme** :
  - Des modèles piliers fabriqués localement:
    - A l'usine de Moscou : Logan, Sandero, Duster, Fluence, Mégane.
    - A l'usine de Togliatti : Nouvelle Logan, Nouvelle Sandero,
  - Des modèles importés : Clio R.S., Mégane R.S. Scénic, Latitude, Koleos, Kangoo, Master.
- Une gamme qui couvre **l'ensemble des segments**:
  - Segment B : Logan et Nouvelle Logan, Nouvelle Sandero et Nouvelle Sandero Stepway)
  - Segment C : Duster, Fluence, Mégane, Scénic.
  - Segment D : Latitude, Koleos.
  - LCV : nouvelle Kangoo, nouveau Master.

*En 2015, Renault Russie proposera des nouveautés dans le segment SUV et également un nouveau produit dans le segment LCV.*



Renault Fluence © MOURON, Roland



- Des véhicules qui proposent **des technologies accessibles au plus grand nombre** :
  - Système de navigation MediaNAV et R-Link.
  - Caméra de recul (Latitude), carte main libres, frein parking automatique, Blind zones détection, sièges avec fonction massage pour le conducteur, système audio premium BOSE.
  - Transmission automatique et CVT.



Renault Mégane © MOURON, Roland

- L'offre de Renault au sein de la région Eurasie permet une plus **grande flexibilité**.  
L'Ukraine, 2ème plus grand pays de la région, a vu ses volumes baisser, par contre, la présence de Renault dans des pays tels que le Kazakhstan et la Biélorussie, se développe à grands pas.

	Marché auto (k unités)			ventes (unités)			PdM (%)		
	H1 2014	H1 2013	Δ %	H1 2014	H1 2013	Δ %	H1 2014	H1 2013	Δ %
Ukraine	58,3	104,276	-44,1%	3 252	5 728	-43,2%	5,58	5,49	+0,09
Belarus	13,6	12,347	+10,4%	2 173	1 685	+29,0%	15,94	13,65	+2,29
Kazakhstan	76,1	68,774	+10,6%	4 097	1 883	+117,6%	5,38	2,74	+2,65

### 3) Un réseau en expansion : de 5 à 170 points de vente en 15 ans

#### Un réseau qui s'étend pour accompagner la croissance des volumes

- Dans le plus vaste état de la planète, le réseau Renault compte **170 points de ventes en 2014**, dans plus de 110 villes.
- **Objectif : 230 points de ventes d'ici 2016.**
- Renault est désormais présent dans toutes les villes de plus de 300 000 habitants.
- Objectif d'augmenter la capillarité du réseau dans des villes plus petites (> de 50 000 habitants).

NB : En Russie, le réseau des concessionnaires est majoritairement détenu par de grands groupes multimarques. Ainsi, 1/3 des concessions est détenu par des grands groupes et vend plus de 50 000 véhicules par an.

#### Un réseau qui met la qualité de la relation client au premier plan

- Le renforcement du plan satisfaction client par le déploiement des méthodes Renault.
- Des bons résultats dans les enquêtes satisfaction clients : la marque est dans le Top 5 en termes de satisfaction client vente et après-vente.
- Renault Assistance : un service d'assistance technique 24h/24.



Le réseau Renault en Russie © MOURON, Roland

#### Un réseau qui s'accompagne d'une offre de financement des ventes : RN BANQUE

- Aujourd'hui, **une Renault sur 4** est vendue avec un crédit du constructeur.
- En novembre 2013, l'Alliance Renault-Nissan en partenariat avec la banque Unicredit, a créé sa propre banque : **RN Banque**. A partir de septembre 2014, RN Banque sera présente dans tous les points de vente de la marque, pour offrir aux clients une large gamme de produits de crédit et de finances.

- RN Banque fournit aux clients de Renault **des solutions financières** pour répondre à leurs besoins ou les aider à acheter une voiture:
  - “Promo Credit” avec un taux promotionnel (0% sur certains modèles)
  - “Razumny Credit” avec Razumnoe KASKO, très accessible (tarif de 3.5% par an sur le prix de la voiture, indépendamment de l'âge et de l'expérience du conducteur)
  - Renault Leasing pour clients corporate avec un tarif promotionnel très avantageux (0% sur certains modèles).
- Résultats Renault + Nissan + Infiniti:
  - 91 900 contrats en 2013.
  - 50 400 contrats au 1<sup>er</sup> semestre 2014
  - Ventes financées par le constructeur: +30% au 1<sup>er</sup> semestre 201 vs le 1<sup>er</sup> semestre 2013 .



*Le réseau Renault en Russie © MOURON, Roland*

# RENAULT EN RUSSIE : UNE SOLIDE IMPLANTATION INDUSTRIELLE

Renault en Russie s'appuie désormais sur une solide implantation industrielle : **l'usine Renault de Moscou**, en activité depuis 2005 et dotée d'une capacité de production de 180 000 véhicules/an, ainsi que **l'usine de Togliatti** où Renault démarre la production de deux nouveaux véhicules sur la nouvelle ligne de fabrication inaugurée en 2012. Cette ligne de fabrication a une capacité maximale de 350 000 véhicules/an, dont la moitié est réservée à Renault.

## 1) L'usine Renault de Moscou : un pilier de la stratégie de Renault en Russie

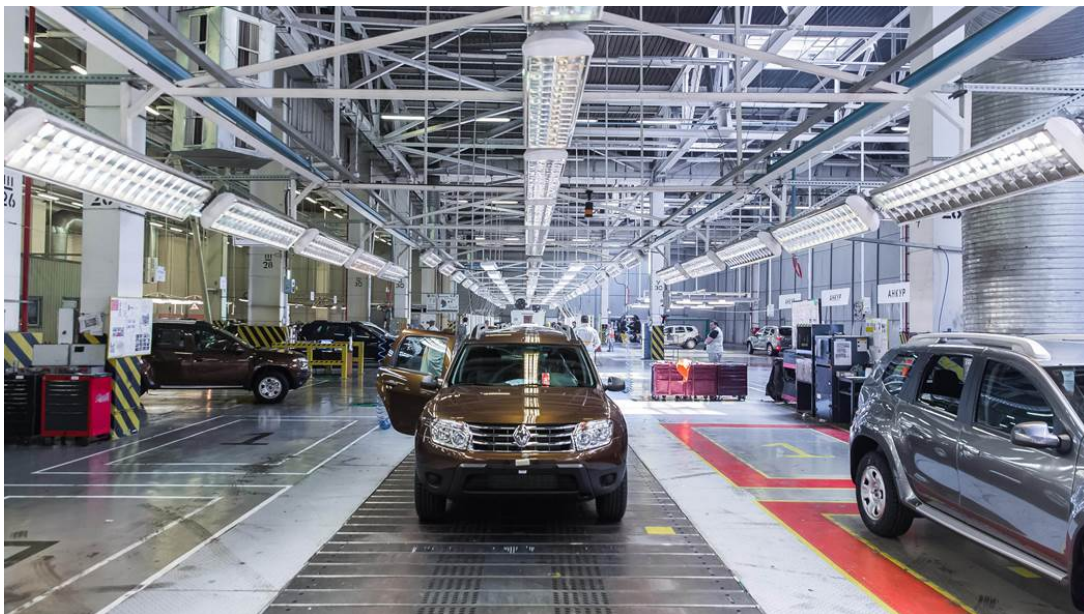
### La 4<sup>ème</sup> usine du Groupe en termes de volume de production.

- Sa capacité de production est de **180 000 véhicules / an**.
- Près de 5 000 personnes travaillent au sein de l'usine (6 000 personnes au sein de Renault Russie).
- L'usine Renault de Moscou a produit en 2013 un nombre **record** de véhicules : plus de 190 000, grâce à une réorganisation du travail.
- Les véhicules produits sont 5 modèles en CKD (Completely knocked down) :
  - Logan I (depuis 2005, 2009 pour la phase 2)
  - Sandero I (depuis 2010)
  - Duster (fin 2011)
  - Fluence (2012)
  - Mégane phase 2 (novembre 2013)
- **La localisation est un élément important** de la stratégie de Renault Russie. Plus de **90%** du volume total des ventes en Russie sont des véhicules produits localement. Renault travaille avec le réseau de fournisseurs locaux. Cela permet de rester concurrentiel dans des conditions de marché instable et de niveler les effets de dévaluation du rouble.
- En 2014, **Nouvelle Logan** et **Nouvelle Sandero** produites à Togliatti arrivent sur le marché et graduellement elles vont remplacer leurs prédécesseurs. Les capacités de production à l'usine de Moscou qui se libèrent vont permettre de continuer le **développement** de l'usine et de mettre sur la ligne de **nouveaux** modèles à partir de 2015. **L'usine de Moscou reste ainsi très importante** pour les activités de Renault en Russie.

### Retour sur 480 millions d'euros d'investissement

- En 1992-93, Renault revient en Russie avec un bureau de représentation à Moscou, partagé avec Volvo. Les contacts s'intensifient avec l'entreprise Moskvitch, au bord de la faillite, qui cherche un partenaire.
- En 1994-95, après des négociations avec la Mairie de Moscou, Renault rénove une partie de l'usine automobile située dans la ville.

- En 1998, la joint-venture « Avtoframos » est fondée à part égales avec la Ville de Moscou pour produire et commercialiser des Renault.
- « Avtoframos », contraction de « Auto », « France » et « Moscou », va très vite s'accroître, la ville de Moscou apportant des bâtiments et des terrains, et Renault du capital.  
Depuis novembre 2012, la société « Avtoframos » est détenue à **100 % par Renault**.  
En 2014, cette société a été renommée pour mieux représenter la marque : c'est désormais « **Renault Russie** ».
- L'usine qui a d'abord produit Renault Logan, a été modernisée et agrandie en plusieurs étapes.  
L'enveloppe globale des investissements capacitaires réalisés à ce jour dans l'usine de Moscou s'élève à **480 millions d'euros**.
  - Phase 1 : en 2003 / 2005, 230 M€ sont investis pour produire un modèle unique : Renault Logan.
  - Phase 2 : en 2009/2010, 150 M€ sont investis pour une augmentation de la capacité de production de 80 000 à 160 000 véhicules / an, le lancement en production de Sandero et l'extension de la superficie de l'usine qui passe de 31 à 58 ha.
  - Phase 3 : en 2011/12, 100 M€ sont investis pour une augmentation capacitaire de 10% (à 33 véhicules/heure) et pour initier la production de nouveaux véhicules (dont Duster et Fluence).



*Usine Renault de Moscou © MOURON, Roland*



## 2) L'usine AVTOVAZ de Togliatti : une ligne d'assemblage qui produit désormais 2 modèles Renault

### Une nouvelle ligne dotée d'une capacité de production de 350 000 véhicules/an

- La nouvelle ligne d'assemblage (B0) basée sur la plateforme Logan de Renault est la première réalisation d'envergure du partenariat avec AVTOVAZ.
- Inaugurée le 4 avril 2012, cette ligne d'assemblage a une capacité de production à terme de **350 000 véhicules**.
- « **Trois marques, une ligne, une seule équipe** » : cette ligne d'assemblage est dédiée aux trois partenaires Renault, Nissan et AVTOVAZ, qui produit 5 véhicules :
  - Deux modèles Renault : production de Nouvelle Logan et Nouvelle Sandero en 2014.
  - Un modèle Nissan : production de Nissan Almera, une berline développée spécifiquement pour la Russie. Elle a été lancée en décembre 2012.
  - Deux modèles LADA : production de LADA Largus VP et VU.
- Plus de **250 000m<sup>2</sup> de surfaces industrielles** ont été modernisées pour accueillir cette nouvelle ligne de production. Ces réalisations ont été rendues possibles grâce au déploiement du système de production de l'Alliance Production Way (APW), qui représente le meilleur des systèmes Renault et Nissan, en termes de processus industriels, de modes de fonctionnement et de standards.



Usine de Togliatti © MOURON, Roland

## Le soutien du partenariat stratégique avec AVTOVAZ

Ce partenariat, une première entre trois groupes Renault, Nissan et AVTOVAZ, est **unique** dans ses ambitions de fabrication, d'intégration et de localisation dans un marché à fort potentiel. Il s'inscrit dans la volonté du gouvernement russe de faire d'AVTOVAZ le fer de lance de la modernisation de l'industrie russe.



- Constructeur généraliste d'entrée de gamme, AVTOVAZ produit les véhicules de la marque **LADA**.
- Les véhicules LADA représentent environ **40% du parc automobile russe**.
- Le réseau de vente et après-vente est le plus large du pays, avec **450 points de vente**.
- AVTOVAZ détient la plus grande capacité de production en Europe de **800 000 véhicules / an**, dans son usine de Togliatti.
- AVTOVAZ a construit un large tissu de fournisseurs.

### ***Histoire d'un partenariat unique***

- 1966 : création d'AVTOVAZ et construction de **l'usine de Togliatti**.
- 1993 : privatisation de l'entreprise (JSC AVTOVAZ).
- 2008 : signature d'un partenariat stratégique entre Renault (25% + 1 voix), Rostekhnologii (25%), et Troika Dialog Investment Ltd. (25%).
- 2009 : l'Etat russe augmente son aide financière (environ 1,67 milliard d'euros) et les trois actionnaires s'accordent sur un plan pour restructurer l'entreprise et mettre en place un plan produits et des investissements pour assurer sa pérennité.
- En 2010, le partenariat est étendu à Nissan. C'est donc désormais l'Alliance Renault-Nissan qui devient partenaire d'AVTOVAZ, ce qui donne au partenariat une dynamique et une envergure supplémentaire.
- En 2011, AVTOVAZ achète **le site de Izhevsk** :
  - Une capacité actuelle de 100 000 véhicules / an.
  - Une capacité future de 350 000 véhicules / an, à l'horizon 2016.
  - Modèle produit : LADA Granta (version berline et version hatchback).
  - La modernisation du site est en cours.
- D'ailleurs, début mai 2012, Renault-Nissan et l'actionnaire de l'Etat russe, Russian Technologies, signent un protocole d'accord sur la création d'une joint-venture qui donnera une part majoritaire dans AVTOVAZ à Renault-Nissan.
- Début 2014, Bo Andersson est nommé nouveau directeur général d'AVTOVAZ, en charge du redressement de l'entreprise.
- Le 18 juin 2014, **Renault-Nissan a obtenu une participation de contrôle de 50,1% dans AVTOVAZ**, en acquérant 67,1% de la holding qui contrôle AVTOVAZ, pour 742 millions de dollars.
- Le 26 juin 2014, Carlos Ghosn, Président-Directeur Général du groupe Renault, a été réélu Président du Conseil d'administration d'AVTOVAZ.

## Une alliance win-win avec le leader de l'industrie automobile russe

- **L'Alliance** apporte à AVTOVAZ son savoir-faire en matière de partenariats réussis et les meilleurs standards internationaux en matière de production et de qualité.
  - Des partenariats réussis avec Nissan, Daimler, RSM, Dacia.
  - La modernisation des moyens industriels en les mettant aux normes du système de production de l'Alliance (APW – Alliance Production Way).
  - Un travail en commun sur la qualité des pièces fournisseurs.
- **AVTOVAZ**, le plus grand constructeur russe, **apporte sa connaissance du marché local et ses capacités de production.**



Renault et AVTOVAZ, partenaires © MOURON, Roland

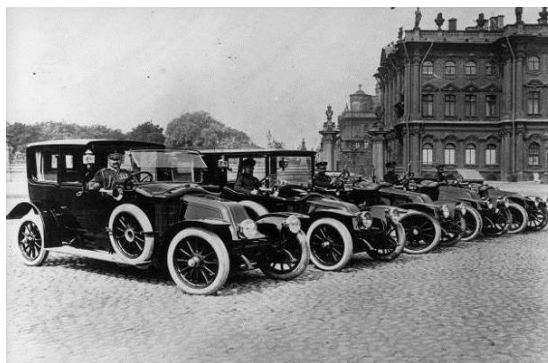


## Les ambitions du partenariat

- Renault, Nissan et AVTOVAZ s'appuient sur un outil industriel très puissant, à savoir **les 4 usines des 3 partenaires** :
  - L'usine Renault de Moscou : 180 000 véhicules / an.
  - L'usine AVTOVAZ de Togliatti : 800 000 véhicules/an.
  - L'usine Nissan de Saint Pétersbourg : 50 000 véhicules/an.
  - L'usine Izhavto, rachetée par AVTOVAZ fin 2011, de Izhevsk : 100 000 véhicules / an.Ces 4 usines ont une capacité de production actuelle de 1,1 million d'unités.
- Des **synergies et des effets volume** dans tous les domaines : fabrication, achats, ingénierie.
  - Création, en septembre 2013, d'une structure commune en charge de superviser les achats de Renault, de Nissan et d'AVTOVAZ en Russie. Cette structure concerne un périmètre défini : équipements industriels, mécanique (moteurs et boîtes de vitesses) et véhicules issus de plateformes communes.
  - Partenariat avec les fournisseurs locaux pour augmenter l'intégration locale des produits.
  - Construction d'un tissu de fournisseurs communs.
  - Formations pour les fournisseurs par Renault Consulting (financées par Renault).
  - Formations en ingénierie véhicules, mécanique, fabrication et qualité pour les ingénieurs et techniciens d'AVTOVAZ dans différents sites du Groupe (France, Roumanie, Turquie...).

### Des Renault dans le garage impérial du Tsar

L'histoire entre Renault et la Russie a débuté à l'époque des tsars. En 1916, naissait la société Rousski Renault, fournisseur du Tsar Nicolas II. Et l'une des Renault 40/45 les plus célèbres fut celle du Tsar Nicolas II, qui possédait cinq exemplaires de ce modèle de légende dans son garage impérial de Saint Pétersbourg. Mais cette première histoire s'acheva avec la révolution russe de 1917 pour ne recommencer que sept décennies plus tard. Depuis 1992, Renault écrit une nouvelle page de son histoire en Russie pour se hisser aujourd'hui marque n°2 sur le marché russe.



Renault 40/45 en Russie © Renault

### Ni parfum, ni cravate mais une Renault

En 1928, le poète russe Mayakovski ramène une Renault de Paris et se voit reprocher de s'embourgeoiser. Il y répond par ce poème « Réponse aux commérages futurs » :

*Moscou m'entoure, chuchotant.  
Avec un air sournois, des gens sourient:  
-« Dites, est-ce vrai? Comment?  
Vous avez acheté une auto? A Paris?  
Camarade, attention, ça sera la fête  
Pour les barbouilleurs des journaux.  
Il fallait acheter une bicyclette  
Ou, au plus, une moto ».  
J'écoute calmement tous ces potins,  
Comme si de rien n'était.  
Oui, je l'ai achetée, cessez le baratin  
Je l'ai achetée, je l'ai achetée, je l'ai achetée.  
Dans ma vie, j'ai suffisamment traîné  
En chariots, chars à banc et fiacres.  
Mais maintenant, j'ai mes 6 CV  
Dans les quatre cylindres.  
Je n'échapperai pas aux mauvais commérages  
Et je demande pardon à vous tous  
De n'avoir ramené de mon voyage  
Ni parfum, ni cravate, mais **une Renault**.*



Place Mayakovski à Moscou © MOURON, Roland