

# MISSION DE PROSPECTION MISSION AUTOMOBILE EN RUSSIE

MOSCOU - KALOUGA - SAINT- PETERSBOURG

12 - 17 février 2012

A la rencontre de Renault, PSA et des fournisseurs russes de l'automobile,  
participation au Forum AUTOINVEST à Saint-Pétersbourg



Dans un contexte mondial encore marqué par la crise, la Russie profite pleinement de la reprise en affichant de nouveau des résultats économiques supérieurs à la moyenne mondiale (4,0% en 2010, 4,3% en 2011, *selon les prévisions du FMI*). La Russie continue d'offrir de nombreuses opportunités d'affaires, notamment dans le secteur dynamique de l'automobile. La vente de véhicules légers en 2010 a augmenté de 30% par rapport à 2009 (*source : Ernst&Young*).

Aujourd'hui se posent les questions suivantes :



- Quelle est la politique industrielle liée à l'investissement de Renault et PSA et de leurs partenaires en Russie ?
- Comment envisagent-ils se positionner sur le marché russe durant les prochaines années et avec quels véhicules ?
- Quelle politique d'achat en découlera ? Comment les fournisseurs français peuvent-ils en profiter ?
- Avec quels fournisseurs russes de l'automobile les équipementiers et les sous-traitants français devront-ils envisager des partenariats ? Et pour quels types de partenariats ?

## Un contexte favorable

- Le marché russe de l'automobile, malgré une forte chute due à la crise, devrait être de l'ordre de 2,6 millions de voitures en 2011, passer à 4 millions de véhicules en 2016 et devenir ainsi le 1<sup>er</sup> marché européen.
- Le groupe Renault-Nissan-Avtovaz repose sur trois bases industrielles pour atteindre son objectif de 1,6 million de véhicules : Moscou, Saint-Pétersbourg et Togliatti. En septembre 2011, le groupe a racheté Ijavo de Ijevsk
- L'usine PSA de Kalouga (à 180 km au sud-ouest de Moscou) est un site de production de véhicules de PSA Peugeot Citroën et de Mitsubishi, associés dans une société commune. L'usine a réalisé l'assemblage de 25.000 automobiles positionnées sur le moyen de gamme en 2011, et prévoit d'augmenter à 125.000 le nombre de véhicules produits en 2012. Les deux groupes ont pour objectif de produire des voitures dont les pièces seront au moins à 30% d'origine locale.
- En plus de PSA, Volkswagen est aussi implanté à Kalouga, tout comme Renault Trucks, Magna, Faurecia, Visteon...
- Le Forum « Autoinvest » (<http://eng.autoinvest-russia.ru>) qui se déroule à Saint-Pétersbourg est un événement annuel regroupant les équipementiers automobiles en Russie. Il permet de réunir des entreprises russes et étrangères et des représentants des autorités russes, notamment des ministères concernés. La participation au Forum permet d'avoir une vision globale du secteur automobile, de rencontrer les directions d'Achats des OEM implantés en Russie, ainsi que de visiter les sites de production des véhicules de la région de Saint-Pétersbourg.

En association avec la **Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris**, avec le concours de la **Fédération des Industries des Equipements pour Véhicules (FIEV)** et avec le soutien du **Conseil régional du Nord – Pas de Calais** et l'**Association régionale de l'Industrie Automobile (ARIA)**, **CCI International Nord de France** vous propose de découvrir ce marché important et les opportunités pour votre entreprise.

# MISSION DE PROSPECTION MISSION AUTOMOBILE EN RUSSIE

## NOTRE OFFRE

- Validation de votre projet de développement avec les conseillers Russie de la CCIP
- Mission de prospection collective – secteur automobile à **MOSCOU – KALOUGA – SAINT-PETERSBOURG.**
- Rencontres avec la Direction de **RENAULT, PSA, VOLKSWAGEN, NISSAN, HYUNDAI, SCANIA TRUCK**
- Visite de l'usine **VW** et **PSA** à **Kalouga** et **NISSAN, HYUNDAI, SCANIA TRUCK** à **Saint – Pétersbourg** (à confirmer)
- Participation au programme de **Forum AUTOINVEST** à Saint – Pétersbourg
- Rencontres avec des équipementiers russes, BtoB, tables rondes dans le cadre du **Forum AUTOINVEST**
- Accompagnement et interprétariat sur place
- Organisation logistique de votre déplacement « clé en main » (transferts, vols internationaux et nationaux, hébergement, visas, déplacement sur place...)

## LE PROGRAMME

<b>Dimanche, 12 février</b>	Arrivée à Moscou <b>Moscou</b>
<b>Lundi, 13 février</b>	- <i>Matinée</i> : réunion avec la Direction des achats de d'AVTOFRAMOS. Visite de l'usine. Déjeuner sur place - <i>Après-midi</i> : DEPART POUR KALOUGA - <i>Soirée</i> : dîner avec des représentants de PSA (à confirmer) <b>KALOUGA</b>
<b>Mardi, 14 février</b>	- Rencontre avec la Direction de VW, visite de l'usine - Rencontre avec la Direction de PSA, visite de l'usine <i>Fin d'après-midi</i> : transfert à Moscou et DEPART POUR SAINT-PETERSBOURG <b>SAINT-PETERSBOURG</b>
<b>Mercredi, 15 février</b>	- Rencontre avec les directions de NISSAN, HYUNDAI, SCANIA TRUCK, visites des usines (à confirmer)
<b>Jeudi, 16 février</b>	- Participation au programme de <b>Forum AUTOINVEST</b> : rencontres avec des équipementiers russes, BtoB, tables rondes
<b>Vendredi, 17 février</b>	- <i>Matinée</i> : suite des rencontres au Forum AUTOINVEST - Départ pour Paris.

## LE TARIF

**Pack complet** (participation au programme collectif et logistique)

Coût réel HT	4185,00 €
Coût réel TTC	5005,26 €
- Subvention du Conseil régional (1)	1251,31 €
<b>= Montant TTC à régler pour les entreprises éligibles</b>	<b>3753,95 €</b>
<b>= Montant TTC à régler pour les entreprises non-éligibles</b>	<b>5005,26 €</b>

Important :

NB : Ces tarifs sont garantis pour toute inscription avant le 25 décembre 2011. Au-delà de cette date, la hausse du prix des billets d'avion sera répercutée sur le prix de la mission.

(1) Subvention accordée par le Conseil Régional du Nord Pas de Calais à toute PME régionale participante (critères PME : effectif < 250 salariés, CA annuel < 50 M€, total bilan < 43 M€, non détenue à plus de 25 % par une entreprise ne répondant pas à ces critères).

# MISSION DE PROSPECTION AUTOMOBILE EN RUSSIE

## 12 – 17 février 2012

Merci de renvoyer ce « Bon de commande » complété avec un chèque du montant correspondant avant le 25 décembre 2011  
à Renáta PLUMET - VAVROVICSOVÁ, CCI International – 299, bd de Leeds - 59777 EURALILLE

Je soussigné (nom, prénom) : ..... Fonction : .....  
agissant pour le compte de l'entreprise ci-après

Raison sociale	N°SIRET
Adresse	
Responsable du dossier	Fonction
Tel	Portable
Fax	Email
Site Internet	Code NAF
Activité	
CA	CA export
Effectif	

Si vous réalisez moins de 5% de votre CA à l'export, merci de cocher cette case

**déclare avoir pris connaissance des conditions générales de vente, à en respecter toutes les clauses et m'engage à commander la prestation proposée aux conditions prévues récapitulées ci-dessous :**

**Pack complet** (participation au programme collectif et logistique)

Coût réel HT	4185,00 €
Coût réel TTC	5005,26 €
- Subvention du Conseil régional (1)	1251,31 €
<b>= Montant TTC à régler pour les entreprises éligibles</b>	<b>3753,95 €</b>
<b>= Montant TTC à régler pour les entreprises non-éligibles</b>	<b>5005,26 €</b>

\* Pour bénéficier de l'aide votre société doit impérativement remplir les conditions d'éligibilité voulues par le Conseil régional.  
« Est éligible l'entreprise qui répond à la définition communautaire de la PME (effectif total inférieur ou égal à 250 salariés, dont le chiffre d'affaires annuel ne dépasse pas 50 millions d'euros ou dont le bilan ne dépasse pas 43 millions d'euros et qui n'est pas filiale d'entreprise dont l'effectif est supérieur à 250 salariés), et qui respecte le critère de l'indépendance tel qu'il est défini au paragraphe 3 de l'article 1 de l'annexe de la recommandation de la commission du 03 avril 1996 relative à la définition des petites et moyennes entreprises. » Toute déclaration erronée ou avis négatif ultérieur du Conseil régional entraînera le remboursement par l'entreprise de la subvention indûment perçue.

Toute modification des prix négociés sera répercutée sur le prix global.

- Je confirme par la présente que mon entreprise répond aux critères d'éligibilité
- Je règle à CCI International avec le présent engagement **un montant de 50% du coût total TTC** de la mission hors subvention :
  - 2 500 € TTC**

**Le paiement est à effectuer par chèque émis à l'ordre de la CCI DE REGION NORD DE FRANCE**

**Bon pour engagement de participation**

Date, cachet et signature autorisée de l'entreprise

# CONDITIONS GENERALES DE VENTE

## I. Organisation de la prestation

1.1 La prestation proposée par CCI International Nord – Pas de Calais a pour objectif de mettre en contact les responsables d'entreprises françaises ou bien les membres d'un pôle d'excellence ou de compétitivité avec des partenaires étrangers en vue de l'établissement et/ou la consolidation d'un courant d'affaires à l'international ou simplement en vue d'une prise d'information. CCI International Nord – Pas de Calais détient un savoir-faire en matière de recherche de partenaires, de mise en relations d'entreprises et d'organisation de rendez-vous avec des prospects, a déjà contribué à la réalisation de missions de prospection commerciale et dispose via ses conseillers géographiques d'une expertise pays reconnue.

1.2 CCI International Nord – Pas de Calais est une entité portée administrativement par la CCI de région Nord - Pas de Calais (2 Palais de la Bourse, BP 500 - 59000 Lille Cedex). Toutes les factures seront émises et encaissées par la CCI de région Nord – Pas de Calais. Les éventuels remboursements ou avoirs seront également effectués par la CCI de région du Nord - Pas de Calais.

1.3 La prestation de CCI International Nord – Pas de Calais inclut l'ensemble des frais d'organisation à savoir :

- les dépenses telles que précisées dans l'offre et le bon de commande
- les frais de mission du(es) collaborateur(s) de CCI International Nord – Pas de Calais

1.4 Dans la prestation de CCI International Nord – Pas de Calais ne sont pas inclus sauf mention spécifique dans le bon de commande :

- les transports internes et les frais de restauration non prévus au programme
- la participation d'une 2ème personne pour la même entreprise
- les assurances : accident, bagages, rapatriement, envoi d'échantillons
- les frais éventuels d'acheminement de documentation et /ou d'échantillons, le dédouanement des ces derniers et les frais d'excédent de poids
- l'assistance d'un interprète : prestation, hébergement, repas, transport
- les dépenses personnelles
- les frais de visas, les frais d'interprétariat non prévus

## II. Conditions de participation et de paiement

2.1 Les prestations rendues par CCI International Nord – Pas de Calais font l'objet d'une offre commerciale diffusée aux entreprises fixant de manière détaillée les conditions financières de leur participation.

2.2 Les entreprises confirment leur participation en retournant à CCI International Nord – Pas de Calais (Espace International, 299 Boulevard de Leeds F - 59777 Euraille) ou bien à tout autre adresse spécifiée sur le bon de commande :

- Le bon de commande dûment complété et signé par une personne autorisée dans l'entreprise
- Un acompte de 50% du montant total de la prestation
- Un acompte d'un montant différent pourra être demandé. A réception CCI International Nord – Pas de Calais accusera réception de la commande, confirmera son accord et retournera à l'entreprise une facture acquittée correspondant à l'acompte reçu. **Pour tout montant inférieur à 1000€ le règlement intégral à la commande sera demandé.**

2.3 Les conditions financières et techniques de la prestation n'engagent CCI International Nord – Pas de Calais que si le bon de commande et l'acompte sont retournés avant le délai précisé sur le bon de commande.

2.4 La réception des pièces indiquées en 2.2. constitue la condition impérative du démarrage de la prestation par CCI International Nord - Pas de Calais.

2.5 Le droit aux subventions est soumis à des conditions d'éligibilité indiquées dans l'offre. Toute déclaration erronée ou avis négatif ultérieur du Conseil régional entraînera le remboursement par l'entreprise de la subvention indûment perçue.

2.6 A l'issue de la prestation, CCI International Nord – Pas de Calais émettra une facture définitive, mentionnant le prix total de la mission incluant les frais de mission supplémentaires le cas échéant, diminué du montant de l'acompte versé. Cette facture est envoyée par courrier au client. Le solde devra être réglé sous 30 jours fin de mois.

## III. Information et confidentialité

3.1 Pour la bonne réalisation de la prestation décrite ci-dessus, le client s'engage à transmettre à CCI International Nord - Pas-de-Calais toutes les informations commerciales nécessaires à la bonne réalisation de la mission (tarifs, prix, questionnaire de préparation etc...). Le client précisera si ces documents sont transmis à titre confidentiel ou s'ils sont destinés à être remis aux partenaires potentiels.

3.2. CCI International Nord – Pas de Calais s'engage à prendre les mesures nécessaires, notamment vis-à-vis de son personnel, pour que soient maintenus confidentiels les informations et documents de toute nature, relatifs au client, qui lui sont communiqués pour ou à l'occasion de la réalisation de la prestation. De la même manière, il s'oblige à traiter comme strictement confidentiels les résultats de sa prestation, sauf autorisation spéciale et écrite du client.

3.3 CCI International Nord – Pas de Calais pourra mentionner le nom du client dans ses références commerciales.

## IV. Conditions d'annulation de la prestation

3.1 **Du fait de CCI International Nord – Pas de Calais**  
Postérieurement à la diffusion de la proposition commerciale et quelles qu'en soient les causes, CCI International Nord – Pas de Calais se réserve le droit d'annuler ou de reporter la prestation. Une information écrite sera adressée aux sociétés inscrites et leur acompte sera remboursé, à l'exclusion de tout dommage et intérêts supplémentaires.

3.2 **Du fait du client**  
La réception par CCI International Nord – Pas de Calais du bon de commande rend exigible l'intégralité des sommes. Si l'annulation intervient :  
Moins de 5 (cinq) jours avant la date de début de la mission : CCI International Nord – Pas de Calais conservera 100% du montant total de la prestation.  
Moins de 15 (quinze) jours avant la date de début de la mission : CCI International Nord – Pas de Calais conservera 70% du montant total de la prestation.  
Au delà de 15 jours avant le début de la mission : CCI International Nord – Pas de Calais conservera 50% du montant total de la prestation.

## V. Assurances

CCI International Nord – Pas de Calais n'assume aucune responsabilité en ce qui concerne les risques, dommages, accidents de toute nature pouvant survenir à l'occasion de la mission. La société est invitée à souscrire toutes les assurances nécessaires à ce sujet