



RENAULT NISSAN MITSUBISHI

COMMUNIQUE DE PRESSE – 27 mai 2020

## L'ALLIANCE ADOPTE UN NOUVEAU BUSINESS MODEL DE COOPÉRATION AFIN D'AMÉLIORER LA COMPÉTITIVITÉ ET LA RENTABILITÉ DE SES TROIS ENTREPRISES MEMBRES

- Les partenaires de l'Alliance s'appuieront sur le schéma « *leader-follower* » afin de renforcer l'efficacité et la compétitivité des véhicules et des technologies.
- Chaque membre deviendra référent dans les régions où il possède les meilleurs atouts stratégiques et y agira comme facilitateur et soutien de la compétitivité des autres.
- L'Alliance veillera à toujours être aux meilleurs niveaux de l'industrie pour la performance de ses produits, de ses technologies et sur ses marchés.

Groupe Renault, Nissan Motor Co, Ltd. et Mitsubishi Motors Corporation, membres de l'une des plus grandes alliances automobiles au monde, présentent aujourd'hui plusieurs orientations stratégiques, dans le cadre d'un nouveau business model de coopération visant à améliorer la compétitivité et la rentabilité des trois entreprises.

Les trois membres prévoient de s'appuyer sur les atouts existants de l'Alliance, comme les achats communs, en tirant parti de leur position de leader et de leurs atouts géographiques respectifs pour soutenir le développement de leurs partenaires.

« L'Alliance est un partenariat stratégique et opérationnel unique dans le monde de l'automobile qui nous donne un avantage certain dans un paysage automobile mondial en constante évolution », a déclaré Jean-Dominique Senard, Président du conseil opérationnel de l'Alliance et de Renault. « Le nouveau business model permettra à l'Alliance de tirer le meilleur parti des atouts et des capacités de performance de chaque entreprise, tout en s'appuyant sur leur culture et leur héritage respectifs. Les trois entreprises couvriront tous les segments et technologies de véhicule, dans toutes les zones géographiques, pour le bénéfice de chaque client, tout en améliorant leur compétitivité respective, leur rentabilité durable et leur responsabilité sociale et environnementale ».

Les trois entreprises approuvent les principes du système « *leader-follower* » pour les projets véhicules sur lesquels ils vont coopérer :

- Renforcer la stratégie de standardisation de l'Alliance, depuis la plateforme jusqu'au véhicule complet ;
- Par segment de produits, déterminer un « véhicule mère » (voiture *leader*), et les « véhicules sœurs » (voitures *follower*), développés par l'entreprise leader avec le soutien de l'équipe des *followers* ;
- Veiller à ce que les véhicules *leaders* et *followers* des trois entreprises soient produits dans un environnement le plus compétitif possible, y compris en regroupant la production lorsque cela est jugé pertinent ;
- Continuer à développer les synergies sur les véhicules utilitaires, où le modèle « *leader-follower* » est déjà appliqué ;

Le principe « *leader-follower* » devrait permettre de réduire les coûts et les dépenses d'investissements par modèle jusqu'à 40 % pour les véhicules conçus sous ce nouveau schéma. Ces avantages devraient venir s'ajouter aux synergies déjà réalisées aujourd'hui.

**Renault Belgique Luxembourg - Direction de la Communication**

Avenue Mozart 20, 1620 Drogenbos

Tel.: + 32 (0)2 334 78 51

Site : [www.renault.be](http://www.renault.be) et [www.media.renault.be](http://www.media.renault.be)

L'Alliance a également approuvé le principe de la désignation de différentes parties du monde comme « régions de référence », chaque entreprise se concentrant sur ses régions clés dans le but d'être parmi les plus compétitives et de servir de référence aux autres afin de renforcer leur propre compétitivité.

Selon ce principe, Nissan deviendra le référent en Chine, Amérique du Nord et Japon ; Renault pour l'Europe, la Russie, l'Amérique du Sud et l'Afrique du Nord ; et Mitsubishi Motors pour l'ASEAN et l'Océanie.

Chaque membre devenant une entreprise de référence dans sa région respective, les synergies augmenteront afin de maximiser le partage des coûts fixes, ainsi que l'exploitation des actifs de chaque entreprise.

Les plans produits des entreprises suivront le schéma « *leader-follower* », et les véhicules *leader* et *followers* seront produits selon le schéma le plus compétitif. Par exemple :

- Le renouvellement du segment des C-SUV après 2025 sera mené par Nissan, tandis que le futur renouvellement du segment des B-SUV en Europe sera mené par Renault.
- En Amérique latine, les plateformes des véhicules du segment B seront rationalisées, passant de quatre variantes à une seule pour les produits Renault et Nissan. Cette plateforme sera produite dans deux usines, chacune fabriquant à la fois pour Renault et Nissan.
- En Asie du Sud-Est et au Japon, les membres de l'Alliance poursuivront certaines opportunités selon le même schéma, comme la collaboration entre Nissan et Mitsubishi Motors pour la Kei-Car.

En tenant compte de tous ces éléments, près de 50 % des modèles de l'Alliance seront développés et produits sous le système « *leader-follower* » d'ici à 2025.

En termes d'efficacité technologique, les membres de l'Alliance continueront à capitaliser sur les actifs existants afin de garantir que chaque entreprise membre poursuit le partage des investissements dans les plateformes, les groupes motopropulseurs et les technologies. Ce partage a d'ores et déjà prouvé son efficacité dans le développement des groupes motopropulseurs et des plateformes et a permis de réussir le lancement de la plateforme CMF-B pour Renault Clio et Nissan Juke, ainsi que la plateforme Kei Car pour Nissan Dayz et Mitsubishi eK Wagon. Les plateformes CMF-C/D et CMF-EV suivront bientôt.

Le schéma « *leader-follower* » sera étendu des plateformes et des groupes motopropulseurs à toutes les technologies clés, le *leadership* étant attribué comme suit :

- Conduite autonome : Nissan
- Technologies des voitures connectées : Renault pour la plateforme Android et Nissan en Chine
- E-body - le système principal de l'architecture électrique-électronique : Renault
- Moteur e-PowerTrain (ePT) : CMF-A/B ePT – Renault ; CMF-EV ePT – Nissan
- PHEV pour les segments C/D : Mitsubishi

Ce nouveau business model permettra aux entreprises membres de tirer le meilleur parti de leur expertise et de leur compétitivité pour renforcer l'Alliance dans son ensemble dans un environnement automobile mondial en pleine mutation.