



L'Alleanza Renault-Nissan festeggia il 10° anniversario

- **Tokyo/Parigi (27 marzo 2009):** nata da un accordo siglato il 27 marzo 1999, l'Alleanza Renault-Nissan ha saputo costruire un modello di business unico che rappresenta un'importante fonte di valore per entrambe le società.
- **Da 10 anni, i dipendenti di Renault e Nissan collaborano in qualità di partner nel segno del reciproco rispetto e dell'orgoglio aziendale, mantenendo marchi e corporate identity separati.**

"Fin dagli esordi, l'Alleanza si è sempre basata su una premessa di fiducia reciproca e di perseguimento di strategie volte a una crescita redditizia", afferma Carlos Ghosn, Presidente e CEO di Renault e Nissan. "Perfino nelle attuali circostanze operative, particolarmente dure, continuiamo a onorare tali principi. L'alleanza offre a Renault e Nissan gli strumenti necessari non solo a sopravvivere alla crisi economico-finanziaria in atto, ma anche a essere in una posizione migliore per competere efficacemente una volta che la crisi sarà superata".

I seguenti indicatori chiave illustrano i benefici dell'Alleanza per entrambe le società:

- Redditività e capitalizzazione di mercato*

L'Alleanza ha prodotto un notevole incremento della redditività e della capitalizzazione di mercato per entrambe le società, dal 1999 all'attuale congiuntura economica negativa.

In termini di *capitalizzazione di mercato*, il risultato di Renault è più che triplicato, passando da 8,4 a 27,6 miliardi di euro. Nel 2007 l'azienda si è classificata al sesto posto per il settore automobilistico, rispetto all'undicesima postazione occupata nel 1999. Nello stesso periodo, la capitalizzazione di mercato della Casa giapponese è quadruplicata da 9 a 34,2 miliardi di yen. Nel 2007 la società si è piazzata in quinta posizione rispetto al decimo posto conseguito nel 1999.

L'*utile operativo medio per il periodo 1999-2007* è aumentato in modo significativo rispetto al periodo compreso tra il 1990 e il 1999. Il reddito operativo è quintuplicato per Renault, da 442 a 2.126 milioni di euro ed è aumentato di ben otto volte per Nissan, passando da 79,6 a 636,1 miliardi di yen.

- Contributo di liquidità

Il contributo di liquidità iniziale di Renault nei confronti di Nissan è stato di 6,4 miliardi di euro. Da allora, Nissan ha contribuito con oltre 11 miliardi di euro ai risultati di bilancio di Renault. Tra le due società si è instaurato negli anni un cospicuo scambio di liquidi, capitale, utili e dividendi.

* I dati fanno riferimento al periodo 1999-2007 in quanto i risultati finanziari di Nissan per il 2008 saranno disponibili sono al termine dell'esercizio fiscale giapponese attualmente in corso, in data 31 marzo 2009.

Dieci conquiste in 10 anni di Alleanza

1/ Vendite

Le vendite combinate sono aumentate da 4.989.709 unità nel 1999 a 6.090.304 (escluse le vendite Avtovaz) nel 2008.

2/ Portata RNPO (Renault-Nissan Purchasing Organization) al 100%

RNPO è la più grande organizzazione comune dell'Alleanza, autorizzata a negoziare per conto di Renault e Nissan. Dal 1° aprile 2009, le attività di acquisto congiunte rappresenteranno il 100% degli acquisti dell'Alleanza, rispetto a una percentuale iniziale del 30% nel 2001.

3/ Piattaforme e ricambi comuni

Piattaforme condivise e parti di ricambio comuni (pezzi non visibili alla clientela come cambio o sistema di climatizzazione) sono strumenti utilizzati dall'Alleanza per fare economia di scala, riducendo i costi di sviluppo e produzione.

Le piattaforme comuni, ovvero le piattaforme B (utilizzata per Nissan Tiida/Versa e Renault Clio) e C (utilizzata per Renault Mégane/Scénic e Nissan Qashqai), hanno rappresentato oltre il 50% dei veicoli venduti da Renault e Nissan a livello globale nel 2008.

4/ Scambio e comunanza di motopropulsori

Per investire nel know-how sui motopropulsori di entrambi i partner (Renault per i motori diesel e Nissan per le unità benzina), l'Alleanza ha co-sviluppato motori e cambi, inclusa una trasmissione manuale a sei rapporti e un nuovo motore diesel V6. L'Alleanza attua anche uno scambio dei motori e dei cambi esistenti – ad esempio, l'unità benzina Nissan da 3,5 litri è stata utilizzata per Renault Laguna e il motore diesel 1.5 di Renault per Nissan Qashqai). In totale, i motori utilizzati in comune sono otto.

5/ Ampliamento del portafoglio di tecnologie avanzate

Renault e Nissan cooperano in campi strategici della ricerca e dell'ingegneria avanzata. Le due case automobilistiche hanno un piano tecnologico comune basato su quattro pilastri: Sicurezza, Ambiente-CO₂, Vita a bordo e Performance dinamica.

Per quel che riguarda le tecnologie a emissioni zero, Renault e Nissan si stanno concentrando sui veicoli elettrici: ad oggi, sono stati firmati circa 20 accordi con governi e società per lanciare il primo veicolo elettrico nel 2010 e commercializzare su vasta scala un'intera linea di veicoli elettrici nel 2012.

6/ Standardizzazione della produzione

Il sistema RPS (Renault Production System) di Renault, utilizzato in tutti gli impianti dell'azienda, è ispirato in larga misura al sistema di produzione della casa giapponese, il Nissan Production Way. Dalla sua implementazione, la produttività di Renault è migliorata del 15%.

Sfruttando le best practice di entrambe le società, i partner dell'Alleanza hanno sviluppato il sistema AIMS (Alliance Common Process o Alliance Integrated Manufacturing System), che verrà inizialmente implementato negli impianti *greenfield* di India (Chennai) e Marocco (Tangeri).

7/ Produzione trasversale

All'interno dell'Alleanza, ciascuna società ha l'opportunità di usufruire della capacità produttiva del partner. Attualmente, gli stabilimenti Renault producono veicoli Nissan in Corea (Almera Classic) e Brasile (Livina), mentre Nissan assembla modelli Renault in Sudafrica (Sandero), Messico (Clio) e Spagna (Trafic).

8/ Presenza globale

Grazie alla complementarità geografica, Renault e Nissan coprono i mercati principali di tutti i continenti. I territori storici di Renault sono Europa, Nord Africa e Sud America; i mercati principali di Nissan sono il Giappone, il Nord America, il Messico, la Cina e il Medio Oriente. Dal

2005, Renault e Nissan hanno varcato insieme nuovi territori, come l'India, per ampliare la loro presenza internazionale.

9/ Ampliamento delle linee di produzione

L'Alleanza ha contribuito all'espansione delle linee di prodotti. Nissan ha arricchito la propria gamma di LCV in Europa contrassegnando col proprio stemma i prodotti Renault: Renault Kangoo/ Nissan Kubistar, Renault Master/ Nissan Interstar, Renault Trafic/ Nissan Primastar. Dal canto suo, Renault ha progettato Koleos che è stata poi sviluppata dall'azienda giapponese di cui utilizza l'avanzata tecnologia Nissan 4x4.

10/ Gestione transculturale

In qualità di attore industriale ed economico, l'Alleanza Renault-Nissan vanta un'esperienza unica nella gestione multiculturale a tutti i livelli. Ogni anno, oltre 30 team formati da dipendenti Renault e Nissan provenienti da varie regioni e con ruoli diversi collaborano per individuare sinergie e best practice. Migliaia di persone con un'esperienza transculturale cooperano fin dalla nascita dell'Alleanza.

“Siamo orgogliosi dei risultati conseguiti negli ultimi 10 anni”, dichiara Carlos Ghosn, “e ci auguriamo di ottenere il massimo dalle nostre potenzialità anche in futuro. Sfruttando al meglio la nostra partnership all'interno dell'Alleanza, adotteremo ulteriori misure per approfondire le sinergie tra Renault e Nissan che contribuiranno alla crescita redditizia delle due società”.

L'Alleanza Renault-Nissan renderà noto l'elenco completo delle sinergie (come annunciato a febbraio) nel mese di maggio 2009.