

## VENDRE À L'ÉQUIPEMENTIER AUTOMOBILE ESPAGNOL GRUPO ANTOLIN

**ESPAGNE - Burgos**  
Du 3 au 4 avril 2017

Troisième fabricant mondial d'intérieurs d'automobiles (toits, portes, sièges, éclairages, tableaux de bord) et leader sur le segment toit

► **VOTRE OFFRE** répond à l'un des besoins exprimés par GRUPO ANTOLIN en termes de **fourniture de produits**

→ Cf. éléments communiqués par GRUPO ANTOLIN en p. 2

► **VOUS VOULEZ** saisir l'opportunité de présenter vos solutions aux acheteurs de GRUPO ANTOLIN, opérateur de référence sur le marché mondial, dans le cadre de **RDV BtoB personnalisés**



**INSCRIVEZ-VOUS avant le 30 décembre 2016 (nombre de places limité) !**

1 4  
véhicule sur

produit dans le  
monde a été  
équipé par  
GRUPO  
ANTOLIN

- **Full Service Supplier** (conception, design, fabrication et livraison séquencée) référent mondial dans **l'équipement intérieur d'automobiles** (toits, portes, sièges, éclairages et tableaux de bord), **leader mondial sur le segment toit**.

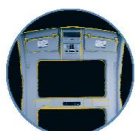
- **Après la reprise de la division « intérieur » du canadien Magna Interiors en 2015**, l'équipementier possède aujourd'hui un effectif de près de 28000 employés et a réalisé un chiffre d'affaires de 3,5 milliards d'euros (2015, prévisions de **5,2 milliards d'euros en 2016** et **6 milliards d'euros en 2018**). Le groupe a annoncé un **investissement de 340 millions d'euros en 2016** dont **100 millions en R&D**. GRUPO ANTOLIN a récemment remporté **le contrat le plus important** de son histoire : les panneaux de portes du DODGE RAM (Fiat Chrysler) soit **400 000 véhicules/an**.

- En Espagne avec **2753 employés** et **17 centres de production** GRUPO ANTOLIN équipe **98% des véhicules produits sur le marché**.

- La multinationale compte parmi ses clients tous les **grands constructeurs automobiles mondiaux**, tels que Ford, Groupe Volkswagen, Renault-Nissan, FCA, Daimler, Groupe PSA, Groupe Tata, BMW, General Motors...

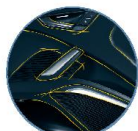
- Le groupe est présent dans **26 pays** (principalement l'Europe (56% du CA) mais aussi la zone NAFTA (33%), l'Asie-Pacifique (9%)) **avec plus de 161 centres de production**

- GRUPO ANTOLIN travaille sur **l'allègement des véhicules** et la contribution à la **diminution des émissions de CO2**



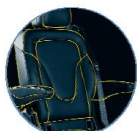
Garnitures de Pavillon

- GP modulaire
- Substrat
- Pare Soleils
- GP éclairée
- Systèmes panoramiques



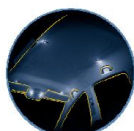
Portes

- Modules de porte
- Panneaux de porte
- Lève Vitres
- Console centrale



Sièges

- Sièges complets
- Armatures
- Coiffes
- Mécanismes



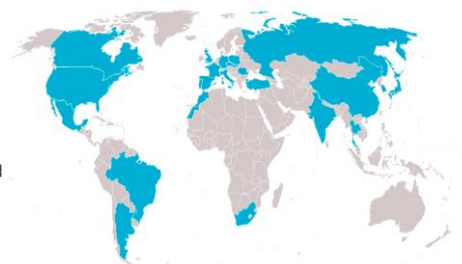
Eclairage

- Solutions complètes
- Intérieur
- Fonctionnel
- Ambiances
- Extérieur



Planche de bord

- Cockpits
- Planche de bord
- Soft Trim



## LES BESOINS EXPRIMÉS PAR GRUPO ANTOLIN

### PRINCIPAUX BESOINS EN PRODUITS

- ✓ Tous types de pièces injectées en plastique\*
- ✓ Tous types de pièces plastiques chromées et peintes\*
- ✓ Moules à injection plastique\*
- ✓ Lignes de soudure par ultrasons\*

*\* pour intérieur d'automobile, idéalement les fournisseurs recherchés devront avoir des références dans le secteur automobile*

Les fournisseurs sélectionnés seront amenés à accompagner GRUPO ANTOLIN dans ses projets en France, en Espagne ou à l'international.

# LE PROGRAMME PRÉVISIONNEL

Lundi  
03  
avril

## Arrivée des sociétés françaises dans la matinée à Madrid

- Départ en bus de la délégation française en début d'après-midi pour rejoindre Burgos (*environ 2h30 de trajet*)
- Installation à l'hôtel à Burgos (*choix libre parmi une liste d'hôtels qui sera fournie, pour des raisons logistiques un hôtel sera recommandé*)
- Dîner d'accueil de la délégation française (*Burgos*)

Mardi  
04  
avril

## Lieu : siège de GRUPO ANTOLIN (Ctra. Madrid-Irún, Km. 244,8, 09007 Burgos)

→ *Langue de travail : anglais et/ou espagnol*

- Transfert en bus vers le siège de GRUPO ANTOLIN
- Présentation des activités et de la politique d'achats de GRUPO ANTOLIN
- Rendez-vous B2B entre les entreprises françaises et les acheteurs de GRUPO ANTOLIN
- Déjeuner
- Visite d'un site de GRUPO ANTOLIN (*site à confirmer*)
- Clôture de la mission vers 15h30/16h et transfert vers l'aéroport de Madrid (*environ 2h30 de trajet, arrivée estimée à l'aéroport de Madrid : 18h30*)

Ce programme est donné à titre indicatif et peut être modifié.

## MODALITÉS DE PARTICIPATION

### 1ère étape : présentation de votre dossier de candidature

Suite à votre inscription, nous vous transmettrons une fiche profil à nous retourner complétée en français ou en espagnol, sur laquelle devront être présentés votre savoir-faire, vos principaux produits et références clients, etc.

### 2ème étape : sélection des dossiers par GRUPO ANTOLIN

Votre dossier (fiche profil traduite par nos soins en espagnol + votre documentation commerciale) sera transmis aux équipes Achats de GRUPO ANTOLIN qui les analyseront. Nous recueillerons alors leur intérêt ou non pour vous rencontrer.

### 3ème étape : organisation des rendez-vous pour les sociétés françaises sélectionnées par GRUPO ANTOLIN

Votre offre intéresse GRUPO ANTOLIN qui souhaite vous rencontrer : vous participez à la mission. Nous organisons les rendez-vous individuels avec les responsables achats espagnols.

### Votre offre n'intéresse pas GRUPO ANTOLIN

Seul un **forfait de 120 € HT**, correspondant à l'analyse de votre proposition technique, à la présentation en espagnol de votre offre aux acheteurs du groupe et à l'accès au Guide des Affaires Espagne, **vous sera facturé**.

## NOTRE OFFRE

Date limite d'inscription : **30 décembre 2016** - Dans la limite des places disponibles.

DESCRIPTIF DE L'OFFRE	MONTANT HT	MONTANT TTC
• Participation à la journée de rencontres avec les acheteurs de GRUPO ANTOLIN → offre valable pour 1 personne	<b>1190 € *</b>	1 428€
• Option : Participation à la journée de rencontres avec les acheteurs de GRUPO ANTOLIN + OFFRE EARLY BIRDS : <i>Les 3 premières entreprises inscrites et intéressées pourront bénéficier d'une mission de prospection au Portugal à un tarif préférentiel de 975€ HT (organisation d'un programme de rendez-vous personnalisé avec les acteurs du secteur automobile portugais – maximum de 5 prospects approchés)</i>	<b>1190 €* + 975€</b>	2598€
Au delà de ces 3 entreprises, application du tarif complet pour la mission de prospection au Portugal (1300€ HT)	<b>1190€* + 1300€</b>	2988€
• Option : forfait participant supplémentaire	<b>250 €</b>	300€

\* Ce tarif comprend la participation au programme ci-dessus : organisation de la mission et des rendez-vous individuels avec les acheteurs de GRUPO ANTOLIN, visite de site, dîner d'accueil du 3 avril, déjeuner du 4 avril, logistique de l'évènement (transfert en autobus A/R jusqu'aux installations de GRUPO ANTOLIN) ainsi que la création de votre Vitrine YOU BUY FRANCE : un espace web pour exposer pendant 1 an vos produits et savoir-faire sur [www.youbuyfrance.com](http://www.youbuyfrance.com), le site mondial de promotion des exportateurs français.

Les billets d'avion A/R France-Madrid, l'hébergement et les transferts hotel-restaurant pour dîner du 4 avril sont à la charge de la société participante.

# BUSINESS FRANCE, VOTRE PARTENAIRE À L'INTERNATIONAL

Avec son réseau d'experts sectoriels au plus près des décideurs locaux et des opportunités, Business France accompagne votre projet de développement export et vous ouvre son carnet d'adresses.

Les entreprises qui ont fait appel à nos prestations témoignent :

- 3 sur 4 ont identifié de nouveaux contacts à potentiel sur les marchés abordés.
- 1 sur 2 signe un contrat dans les 2 ans. (Enquête IPSOS 2015)

## AIDES AU FINANCEMENT

Financez les dépenses liées à votre développement international avec Bpifrance, en partenariat avec Business France ([www.bpifrance.fr](http://www.bpifrance.fr)).

Pensez également à l'assurance prospection COFACE, partenaire de Business France, pour couvrir les frais liés à votre participation à cet événement.

**bpifrance**

**coface**

## VOS PROCHAINS RENDEZ-VOUS

### PAVILLON FRANCE SUR AUTOMECHANIKA ISTANBUL

TURQUIE – Istanbul – du 13 au 16 avril 2017

Contact : [tjphaine.bugno@businessfrance.fr](mailto:tjphaine.bugno@businessfrance.fr)

### RENCONTRES ACHETEURS DANS LE SECTEUR AUTOMOBILE

REPUBLIQUE TCHEQUE/ROUMANIE – du 6  
au 9 juin 2017

Contact : [roxana.puscasu@businessfrance.fr](mailto:roxana.puscasu@businessfrance.fr)

### UBIMOBILITY CONNECTED CARS FRANCE - Le véhicule connecté et autonome

ETATS UNIS – Détroit/San Francisco – du 3  
au 17 juin 2017

Contact : [molly.swart@businessfrance.fr](mailto:molly.swart@businessfrance.fr)

Retrouvez tous nos événements sur [export.businessfrance.fr](http://export.businessfrance.fr) et créez votre alerte e-mail afin d'être informé régulièrement et automatiquement des dernières actualités.



Pour toute information complémentaire, contactez :

#### Laurence Sulpice

Bureau Business France en Espagne

Chef de Pôle

Industries&Cleantech

Tél : +34 91 837 78 70

[laurence.sulpice@businessfrance.fr](mailto:laurence.sulpice@businessfrance.fr)

#### Aïssata Camara

Assistante Automobile

BUSINESS FRANCE Siège – Paris

Tél : +33 (0)1 40 73 34 04

[aissata.camara@businessfrance.fr](mailto:aissata.camara@businessfrance.fr)

Et pour vous inscrire, retournez votre bon de participation à :

#### Service client

Par mail : [service-client@businessfrance.fr](mailto:service-client@businessfrance.fr)

ou par fax: +33 (0)4 96 17 68 51

Date limite d'inscription : **30 décembre 2016** - Dans la limite des places disponibles.



Business France lance sa nouvelle campagne internationale en faveur du rayonnement économique de la France et de la créativité française. CREATIFRANCE. Pour plus d'information : [creative-businessfrance.fr](http://creative-businessfrance.fr)

Business France  
77, boulevard Saint Jacques - 75014 PARIS  
Tél : +33(1) 40 73 30 00 - Fax : +33(1) 40 73 39 79  
<http://export.businessfrance.fr/default.html>

