

VENDRE À  
L'ÉQUIPEMENTIER AUTOMOBILE ESPAGNOL  
FICOSA

**ESPAGNE - Barcelone**  
Les 22 et 23 octobre 2018

Présentez vos solutions innovantes aux Responsables Achats de FICOSA, équipementier international de rang 1 spécialisé dans la conception de technologies et composants pour la vision et connectivité automobiles

► **VOUS ÊTES...**

Fournisseur de solutions innovantes pouvant être appliquées à l'industrie automobile et **répondant aux familles de produits recherchées par FICOSA (listées en annexe).**

► **VOUS VOULEZ...**

Avoir l'opportunité lors de **rendez-vous personnalisés** de vous référencer auprès d'un des grands acteurs de l'industrie automobile espagnole **sur des projets nationaux ou internationaux.**

**Bénéficier de conseils par les experts sectoriels Business France** présents localement sur votre projet export en Péninsule Ibérique



1,1  
milliard  
d'euros de CA  
en 2016  
dont 6,5%  
investis dans la  
R&D

- Référent dans l'industrie automobile, FICOSA est historiquement spécialisé dans la **conception, le développement et la fabrication de systèmes de vision** - rétroviseurs intérieurs et extérieurs (65% de son activité) et les boîtes de vitesse (20%). Aujourd'hui, le groupe se spécialise également sur **les systèmes de sécurité et de connectivité** pour l'industrie automobile et la mobilité.

- Le groupe dispose d'une vingtaine d'installations (centres de production, ingénierie, bureaux commerciaux) réparties dans **19 pays à travers 4 continents** - Europe, Amérique du Nord, Amérique du Sud et plus récemment Afrique où FicosA vient d'investir 50 millions d'euros dans un **nouveau centre de production à Rabat (Maroc)**.

- FICOSA compte près de **10 000 collaborateurs et 14 centres de développement** dans le monde parmi lesquels le centre technologique de Viladecavalls à Barcelone. En France, le groupe dispose également d'une usine, basée à Nancy.

- **Détenu majoritairement à 69% par la multinationale japonaise Panasonic depuis 2017**, l'alliance entre les deux entités leur permet de travailler conjointement sur le développement du **confort du véhicule, de la sécurité et la communication intelligente** pour l'automobile et répond aux enjeux actuels de la nouvelle mobilité.

- Parmi les innovations du groupe, le « **Camera monitoring system** », solution permettant de nettoyer les caméras et capteurs automatiquement et le « **Surround view system** », système de caméras intelligentes offrant au conducteur une vision de l'entourage à 360° ont été les deux plus gros contrats signés par FICOSA en 2016.

- L'équipementier compte parmi ses clients les **plus grands constructeurs mondiaux**: PSA, Renault-Nissan, General Motors, FCA, Ford, Toyota, Volkswagen etc. aussi bien sur des projets développés en Espagne qu'à l'international.

- Business units

- ✚ **Systèmes rétrovisés** : leader sur le marché avec 25,6 millions de rétroviseurs produits chaque année
- ✚ **Aide à la conduite automobile (ADAS)** : caméras, systèmes de vision, software etc.
- ✚ **Systèmes pour portes et sièges** : câbles porte, coussins siège, support lombaires etc.
- ✚ **Systèmes de communication avancés** : modules de connectivité interne et externe au véhicule, systèmes de navigation
- ✚ **Commandes et contrôle** : boîtes de vitesse et freins à main
- ✚ **Electromobilité** : systèmes de gestion de batterie, dispositifs de charge etc.
- ✚ **Composants pour véhicules industriels** : rétroviseurs pour camions, véhicules agricoles, bus etc.
- ✚ **Sous le capot** : équipement lavage pare-brise et phares, pompes de lavage etc.



Les principaux besoins exprimés par FICOSA vous sont adressés en document annexe. A noter que toutes les sociétés candidates **devront impérativement avoir une certification ISO/TS 16949 spécifique au secteur automobile pour que leurs dossiers soient étudiés par la société espagnole.**

## TÉMOIGNAGE

**Ricardo ALLAMELOU**  
Head of International Markets  
**COTRAL**



«Nos collaborations partout dans le monde permettent de conclure de l'efficacité de leur action : des RDV qualifiés et un soutien logistique sans faille. Ils comprennent notre problématique unique pour nous fournir un accompagnement "sur mesure". Les astuces données sont d'une grande utilité dans un environnement culturel éloigné du notre. Business France devrait être le passage obligé pour tout exportateur.»

## MODALITES DE PARTICIPATION

### ✓ 1<sup>ère</sup> étape : Présentation des dossiers 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.

### ✓ 2<sup>ème</sup> étape : Sélection des dossiers par FICOSA

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

### ✓ 3<sup>ème</sup> étape : organisation des rendez-vous pour les sociétés françaises sélectionnées par FICOSA

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

### ✗ **Votre dossier n'est pas retenu par FICOSA**

Seul un **forfait de 250 € 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**. Un dossier synthétique présentant les raisons de la non sélection vous sera également remis.

## LE PROGRAMME PREVISIONNEL

*Langue de travail anglais et/ou espagnol*

Lundi  
22  
octobre

Lieu : Barcelone

- ✓ Arrivée de la délégation française dans la journée à Barcelone
- ✓ Installation à l'hôtel de votre choix (une liste d'hôtels vous sera recommandée par Business France)
- ✓ Dîner d'accueil de la délégation française

Mardi  
23  
octobre

Lieu : siège social de FICOSA (Polígono Industrial Can Mitjans, s/n, 08232 Viladecavalls, Barcelone)

- ✓ Déplacement en bus du centre de Barcelone au siège de FICOSA (début de la mission vers 08h30)
- ✓ Accueil de la délégation dans les installations
- ✓ Présentation des activités de FICOSA et de la politique achats du groupe
- ✓ Rendez-vous personnalisés B2B avec l'équipe achats du groupe
- ✓ Cocktail de networking
- ✓ Visite de site de FICOSA (site à confirmer)
- ✓ Fin de mission et transfert vers l'aéroport de Barcelone en fin d'après-midi (fin de la mission vers 16h)

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



Cet événement vous est proposé dans le cadre du programme annuel France Export soutenu par l'Etat.

## NOTRE OFFRE

Date limite d'inscription : **15 JUIN 2018**

DESCRIPTIF DE L'OFFRE	MONTANT HT	MONTANT TTC
<ul style="list-style-type: none"><li>• Participation à la journée de rencontres avec les acheteurs de FICOSA → offre valable pour 1 personne</li></ul> <p>Ce tarif comprend la participation au programme ci-dessus : organisation de la mission et des rendez-vous individuels avec les acheteurs de FICOSA, visite de site, dîner d'accueil du 22 octobre, déjeuner du 23 octobre, logistique de l'événement (transfert en autobus A/R jusqu'aux installations de FICOSA) et l'accès au Guide des Affaires en Espagne. Les billets d'avion A/R France-Barcelone, l'hébergement et les transferts hôtel-restaurant pour le dîner du 22 octobre sont à la charge de la société participante.</p>	1 100 €	1 320 €
<ul style="list-style-type: none"><li>• Option forfait accompagnement supplémentaire</li></ul>	250 €	300 €
<ul style="list-style-type: none"><li>• Option Portugal : Recherche de partenaires commerciaux ciblés et organisation d'un programme de rendez-vous avec les prospects identifiés ayant émis un intérêt pour votre offre (entre 15 et 20 sociétés ciblées)</li></ul>	3 900 €	4 680 €

# 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 :

- 4 sur 5 ont identifié de nouveaux contacts à potentiel sur les marchés abordés.
- 1 sur 2 signe un contrat dans les 2 ans. (Enquête IPSOS 2017)

Confirmez dès à présent votre inscription en nous retournant le bon de commande signé en confirmant le nombre de participants.

## AIDES AU FINANCEMENT

Financez les dépenses liées à votre développement international avec Bpifrance, en partenariat avec Business France.

Pensez également à [l'assurance prospection de Bpifrance Assurance Export](#) pour couvrir les frais liés à votre participation à cet événement. [www.bpifrance.fr](http://www.bpifrance.fr)

**bpifrance**

## VOS PROCHAINS RENDEZ-VOUS

**UBIMOBILITY 2018 : RENCONTRE ACHETEURS DANS LE SECTEUR DES VEHICULES CONNECTES ET AUTONOME ETATS-UNIS – Détroit et San Francisco – 3 au 17 juin 2018**

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

**RENCONTRE ACHETEURS DANS LE SECTEUR DE L'AUTOMOBILE HONGRIE/SLOVAQUIE – Budapest et Bratislava – 28 mai au 1<sup>er</sup> juin 2018**

Contact : [istvan.hejjas@businessfrance.fr](mailto:istvan.hejjas@businessfrance.fr)

**PAVILLON FRANCE SUR AUTOMECHANIKA FRANCFORT 2018 ALLEMAGNE - Francfort – 11 au 15 septembre 2018**

Contact : [tiphaine.bugno@businessfrance.fr](mailto:tiphaine.bugno@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.

**RENCONTRE ACHETEURS DANS LE SECTEUR DE L'AUTOMOBILE SLOVENIE ET AUTRICHE – 19, 20 et 21 novembre 2018**

Contact : [maja.razpotnik@businessfrance.fr](mailto:maja.razpotnik@businessfrance.fr)

**RENCONTRE ACHETEURS DANS LE SECTEUR DE L'AUTOMOBILE RUSSIE – Moscou, Togliatti et Kalouga – Novembre 2018**

Contact : [marianna.chikida@businessfrance.fr](mailto:marianna.chikida@businessfrance.fr)

**RENCONTRE ACHETEURS DANS LE SECTEUR DE L'AUTOMOBILE MEXIQUE – Décembre 2018**

Contact : [gilles.lalu@businessfrance.fr](mailto:gilles.lalu@businessfrance.fr)

Pour toute information complémentaire, contactez :

**Sarah BEJAOUI**

Chargée de développement Industries

Tél : +34 91 837 78 80

[sarah.bejaoui@businessfrance.fr](mailto:sarah.bejaoui@businessfrance.fr)

**Tiphaine Bugno**

Chef de projets automobile  
Activité export

Tél : +33 (0)1 40 73 31 74

[tiphaine.bugno@businessfrance.fr](mailto:tiphaine.bugno@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 : **15 juin 2018** - Dans la limite des places disponibles.

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>

