

L'Auto-Journal (site web) - lundi 22 mai 2023

Malgré des annonces de marges confortables, Stellantis ne se porte pas aussi bien qu'il voudrait le faire croire et Carlos Tavares pourrait être le problème.

Nous y avons cru, en Tavares. Nous y avons vu un passionné d'automobile, avant tout un ingénieur et non un financier, un homme qui ferait du bien à Peugeot, et à PSA dans son ensemble. Mais l'heure pourrait bien être à la gueule de bois, surtout après la fusion avec FCA et la création du groupe Stellantis. Les profits avant tout ?

Carlos Tavares n'a qu'une lubie, lutter très durement contre les coûts et générer d'énormes profits. Cependant, selon les analystes du marché automobile, il a commis une grave erreur en oubliant le véritable objectif de toute l'entreprise : répondre aux besoins des clients.

En 2007, lorsque FCA et PSA était encore indépendant, ils cumulaient 10,04 millions de ventes. Ce chiffre est tombé, en 2022 et après la fusion, à 5,84 millions, soit une baisse énorme de 42 %. La faute du Covid ? De la guerre en Ukraine ? Pas seulement, car dans le même temps, le groupe Volkswagen, opérant sur des marchés similaires, a enregistré une augmentation de 6,2 millions à 8,3 millions de voitures neuves.

Dans le marché automobile, qui repose en grande partie sur les émotions des clients, on ne peut pas céder le terrain à la concurrence, car l'acheteur ne reviendra pas si facilement. Le profit, c'est-à-dire l'argent, ne peut pas être l'objectif d'une entreprise en soi, car les véritables objectifs d'action commencent toujours par la satisfaction des besoins des clients. Ce que Tavares ne parvient pas à faire. Pire, malgré des résultats financiers grandiloquents et des marges en forte hausse, le marché ne semble pas croire en Stellantis, l'action s'appréciant à peine à 15 € et la capitalisation boursière du groupe est loin de Volkswagen.

Pourquoi Stellantis ne parvient-il pas à vendre ? Les ventes sont cruciales car elles répondent à la question de savoir si les besoins des clients sont satisfaits. Le blâme pourrait être mis sur la réduction maniaque des coûts et la poursuite de bons ratios financiers, qui se traduisent par des décisions parfois absurdes.

Ainsi, se battre avec ses propres concessionnaires, montrer tant d'arrogance envers le marché et dire que les ventes ne sont pas la chose la plus importante.

En interne la grogne monte, dans les usines qui se mettent en grève, mais également dans les équipes de direction, nombreux cherchant à quitter l'entreprise, ou l'ont déjà fait. En France, l'alarme s'est déclenchée chez Stellantis lorsque Dacia a dépassé Citroën. Des commentaires sur le manque de succès sont apparus dans les médias et les phénomènes qui se déroulaient dans l'entreprise ont commencé à être analysés plus en détail.

En réponse, Tavares a licencié le patron de Stellantis pour ce pays (et plusieurs autres, soit dit en passant), mais la tendance n'a pas pu être arrêtée. Stellantis est complètement à la ramasse sur l'électrique, avec des voitures bien trop chers et offrant des autonomies réelles décevantes sans rien apporter de plus que la concurrence en échange.

Le lancement en France de la e-308 à plus de 47 000 €, l'empêchant de bénéficier du bonus écologique quand une Tesla Model, offrant plus d'espace et d'autonomie demande 10 000 € de moins est une erreur stratégique monumentale. Pourtant, Stellantis remporte le succès dans quelques domaines et les voitures ne sont pas inintéressantes, mais l'entreprise commence à subir la malédiction de l'austérité à chaque étape.

Et une voiture qui en montre beaucoup (trop) esthétiquement, ne suffit pas à vendre lorsque les problèmes s'accumulent, tels les nombreux problèmes sur les moteurs PureTech. Les usines de Stellantis ont probablement le plus d'interruptions de production de toutes les marques européennes.

Il était commode de parler de l'impact du COVID-19 et de la guerre en Ukraine, et elles en sont certainement en partie responsables. Cependant, ça commence à se voir que c'est désormais surtout dû aux économies et contrats agressifs avec les fournisseurs. Peu enclin à offrir des remises sur les véhicules neufs, Stellantis change de stratégie, comme un aveu d'échec.

Depuis mars, en vous rendant dans les concessions du groupe, vous pouvez compter sur des remises importantes. Cela afin de répondre aux objectifs de vente à court terme, vis-à-vis desquels les responsables de chaque pays sont responsables. Mais n'est-il pas trop tard ? Et combien de temps dureront ces changements ? Ou peut-être est-il temps de changer de chef ?

Droit de réponse (site web) – Bertrand BLAISE, Directeur de la communication de STELLANTIS-mardi 23 mai 2023

Le pamphlet publié le 22 mai (aujourd'hui supprimé), par un pigiste en l'absence du rédacteur en chef web de l'Auto Journal, traduit une volonté délibérée de nuire à notre entreprise, comporte d'énormes contrevérités et démontre une notoire absence de compréhension des enjeux économiques liés à l'industrie automobile, ainsi que l'absence de chiffres industriels qui démontreraient l'incohérence des assertions avancées.

Le secteur automobile est entré dans une profonde transformation qui nécessite des investissements colossaux, financés par la création de valeur générée par une saine gestion de l'entreprise. Le statu quo est une position managériale confortable mais qui ne fait pas progresser une entreprise. La recherche de l'efficacité est une notion bien moins réductrice que la basique « chasse aux coûts » qui n'est pas une fin en soi.

La lecture du plan stratégique de Stellantis « Dare Forward 2030 » aurait apporté au rédacteur de cet article tous les éléments factuels nécessaires à la compréhension de la stratégie de Stellantis, dont l'objectif est de proposer une mobilité, propre, sûre et abordable pour le plus grand nombre de citoyens.

Sur le plan social, Stellantis a signé plus de 91 accords avec ses partenaires sociaux en France et n'a pas connu plus de perturbations que le reste de son secteur dans le contexte sociétal que nous connaissons dans notre pays.

La passion de l'automobile nous anime tous chez Stellantis, et nos modèles ont été plébiscités par un jury de journalistes talentueux attribuant le prestigieux titre « de la voiture de l'année » à 5 véhicules des marques de Stellantis au cours des 10 dernières années.

Stellantis est aujourd'hui le 4ème groupe automobile mondial fier de ses 14 marques iconiques, qui bénéficient d'un plan d'investissement de 30 milliards d'euros pour soutenir nos efforts d'électrification avec le lancement de 75 nouvelles voitures électriques d'ici 2030. Contrairement à ce qui est insinué, Stellantis a plus de 28% du marché des voitures électriques en France, avec 2 modèles, la Peugeot e-208 et la Fiat 500-e, dans le top 5 des ventes de voitures électriques en France. Ces deux modèles figurent également dans le top 10 européen. Par ailleurs, Stellantis a pris l'engagement fort de produire 12 modèles électriques en France, mobilisant 12 usines avec notamment la fabrication de batteries de technologie française ainsi que les composants mécaniques dans 7 régions françaises.

Nous laissons aux lecteurs le soin d'apprécier à sa juste valeur sur la base de faits avérés les actions entreprises avec courage et passion par son dirigeant, depuis le « sauvetage » de PSA, le rachat d'Opel qui avait généré 20 milliards d'euros de pertes pour GM en 20 ans et qui est maintenant une marque pérenne, la création de Stellantis constructeur mondial de premier plan et l'impulsion qu'il donne à Stellantis pour être le premier constructeur automobile au monde à atteindre la neutralité carbone en 2038.