

Constructeurs - 29/07/2022

GM, Volkswagen et la Chine : "Je n'aimerais pas être à leur place", a dit Tavares

Dans le plan stratégique de Stellantis "Dare Forward 2030", la Chine est "asset light". Carlos Tavares a précisé son analyse de l'évolution du business model en Chine devenu "très politique" avec potentiellement un scénario type Iran ou Russie. Il est revenu sur la décision de rompre la coentreprise avec Gac.



Auteur : Florence Lagarde

Directrice de la rédaction et Directrice de la publication

"Cela fait plusieurs années qu'à travers les discussions et négociations j'ai perçu un changement de comportement de la part de nos partenaires d'affaires en Chine. La politisation du modèle d'affaires chinois est allé crescendo depuis 5 ans", a dit Carlos Tavares lors d'une table ronde à l'occasion de la présentation des résultats semestriels du groupe.

Il est revenu en détail sur la décision de Stellantis de mettre fin à la coentreprise qui produisait ses SUV Jeep en Chine. Dans le cadre de leurs discussions Stellantis et Gac avaient défini un ensemble de changements pour améliorer les résultats de leur filiale commune qui faisait des pertes. Des engagements ont été formalisés dans un MOU signé par les deux parties. *"Nous avons rendu public l'existence de cet accord comme la loi nous y oblige", a rappelé Carlos Tavares, faisant allusion au reproche que lui a fait Gac d'avoir annoncé un accord pas encore signé.*

"Nous sommes entrés dans la phase d'exécution de cet accord, nous allons prendre 75% et assumer la conduite de l'entreprise. Notre partenaire avait à sa charge de déposer le dossier qui permettait ce changement de participation. Quand nous avons compris que notre partenaire n'allait pas déposer ce dossier il y a eu rupture du contrat et de la confiance. Il fallait tirer les conclusions et nous avons mis un terme à cette participation, ce qui va mettre un terme à ces pertes", a raconté Carlos Tavares qui ne sait pas si les dirigeants de Gac en ont reçu l'ordre ou si c'est de leur propre chef. "Nous sommes dans la phase où nous démontons un accord engageant qui n'a pas été respecté."

Cette expérience illustre le climat des affaires actuel en Chine, estime le dirigeant qui y analyse l'évolution des ventes de véhicules au premier semestre en fonction de la nationalité des entreprises : -20% pour les Allemands, -19% pour les Américains, -14% pour les Japonais, +11% pour les Chinois, tandis que la hausse des Français +60%, essentiellement DS se fait sur des volumes *"anecdotiques"*.

"Pour tous les acteurs occidentaux, vendre des véhicules en Chine devient de plus en plus difficile", estime Carlos Tavares qui voit dans cette situation l'application du plan chinois publié en 2010 : "tout est écrit".

La stratégie de Stellantis annoncée le 1er mars dernier qui est dite *"asset light"* pour la Chine vise à une présence industrielle très faible avec une filiale commerciale qui commercialise des véhicules importés (CBU).

Le dirigeant estime que les tensions géopolitiques dans cette région vont être croissantes et vont se traduire par des sanctions. *"Quand il y a des sanctions croisées entre l'Occident et des Etats non-occidentaux les premières victimes ce sont les entreprises occidentales. Nous l'avons vu en Iran ou en Russie", a rappelé Carlos Tavares.*

Dans ce contexte, les déboires passés de Stellantis seraient presque une chance et le groupe a l'essentiel de ses activités en Europe et aux Etats-Unis. *"Volkswagen et GM sont très présents là-bas et je ne voudrais pas être à leur place. Je préfère me mettre à l'abri. Nous sommes une entreprise occidentale et s'il y a des sanctions croisées il ne faut pas que je me fasse prendre les doigts dans la porte"*, a dit Carlos Tavares.

Dans son plan stratégique, Stellantis vise un chiffre d'affaires de plus de 20 milliards d'euros en Chine à horizon 2030, ce qui n'est pas contradictoire avec un business d'importation estime le dirigeant. *"Le business CBU, c'est là qu'on fait le plus d'argent"*, a-t-il dit.