

autoactu.com

Analyse - 24/02/2023 - #Volkswagen , #Tesla , #Alfa Romeo , #Chrysler , #Dodge , #Jeep , #Lancia , #Opel , #Peugeot , #Ford , #Ram , #Stellantis , #Toyota
Stellantis an 2, objectifs financiers dépassés

Par Bertrand Rakoto

Vous êtes abonné

Offrir cet article



Le RAM 1500 REV sera le premier pick-up électrique de la marque Ram

Stellantis a présenté d'excellents résultats financiers pour 2022, autant en chiffre d'affaires qu'en résultats. L'année passée a été marquée par une reprise des volumes mais les constructeurs sont toujours sous la contrainte de pénuries de composants. Le choix de favoriser les modèles à marge et la présence importante du groupe en Amérique du Nord sont payants.

Les objectifs financiers de 2030 ont été atteints dès le second exercice financier. 180 milliards d'euros de chiffre d'affaires et surtout 16,8 milliards d'euros de profits, un taux de marge de 13% et des gains de synergies évalués à plus de 7 milliards d'euros.

L'annonce de résultats de Stellantis a surpris beaucoup de monde et c'est une excellente nouvelle. Les conditions de marché particulières ont très clairement participé aux bons résultats. Les hausses de prix et de matières premières ont poussé les constructeurs à augmenter les prix des véhicules. En moyenne, les modèles thermiques des segments D et supérieurs ont subi des augmentations de l'ordre de 10,000 \$ ou plus, les modèles électriques plus encore avec des augmentations l'an dernier qui ont souvent dépassé 25%, ce qui explique aussi pourquoi certains constructeurs tels que Tesla ont pu abaisser brutalement leurs prix ces derniers mois.

Mais il faut rendre justice à la gestion financière et opérationnelle du groupe qui permet d'atteindre un taux de marge de 13% après seulement deux ans de synergies. Le chiffre d'affaires dépasse celui de Ford et de GM mais reste éloigné de ceux de Volkswagen et Toyota qui dépassent 250 milliards d'euros. La gestion des marques et des gammes a également permis de maximiser les marges.

Un marché favorable

Le marché automobile n'est pas encore remis des ruptures dans les chaînes d'approvisionnement. La situation s'améliore du côté des semi-conducteurs mais les nuages qui planent sur la production automobile n'ont pas encore tous disparus.

Premièrement, les approvisionnements en composants et en matériaux venant de Chine subissent des ralentissements. La situation géopolitique entre l'Empire du milieu et l'Occident tourne à la guerre froide économique.

Par ailleurs, l'invasion de l'Ukraine par la Russie provoque des ruptures dans les approvisionnements de matières ainsi qu'une hausse des coûts de l'énergie en Europe. Cela impacte négativement les productions européennes. A cela s'ajoutent les hausses de taux d'intérêts dont l'objectif est de freiner l'inflation en ralentissant l'investissement. Les conditions sont réunies pour exacerber la peur d'une récession chez les consommateurs. La crainte est justifiée en Europe, elle l'est moins en Amérique du Nord, les deux marchés principaux de Stellantis.

Tout cela provoque une baisse de la demande mais pas encore suffisamment pour que l'offre soit réellement abondante. Les constructeurs peuvent donc se permettre de servir cette demande par le haut avec des véhicules mieux équipés. En Amérique du Nord, la priorité est également donnée aux segments des véhicules familiaux et supérieurs. En revanche, les majorations de prix ont quasi disparu, excepté pour les modèles de faible diffusion.

Cette approche de vendre par le haut (finitions ou modèles) est ce que les constructeurs appellent pompeusement le "Pricing power", j'avais eu l'occasion d'en parler l'an dernier. Un des traits caractéristiques de Carlos Tavares est sa franchise et, lors de la présentation des résultats, il a reconnu les bénéfices de cette stratégie. Il a également évoqué les risques à travers la possibilité d'un ralentissement du marché. En Amérique du Nord, Stellantis possède une gamme séduisante et les prix se sont envolés depuis trois ans que le Covid a frappé. Le panier moyen d'un acheteur Stellantis s'est établi à 53,000 \$ aux Etats-Unis.

Le taux de marge de 13% dépasse l'objectif de 12% qui devait être atteint à l'horizon 2030. Mais la partie n'est pas gagnée pour autant et Carlos Tavares le reconnaît volontiers. Il a parlé dans son intervention des mécanismes de prix mais aussi de gestion des charges et des coûts afin de pouvoir maintenir les bons chiffres de 2022.

Beaucoup pensent à une éventuelle baisse plus prononcée de la demande mais le vrai risque n'est pas là, il s'agit plutôt d'un repositionnement du marché. Les conditions économiques et logistiques ne sont pas réunies pour favoriser une reprise franche voire une compensation des volumes perdus depuis 2020.

En revanche, si la demande poursuit son déclin, les constructeurs vont devoir se diriger vers la production de véhicules de segments inférieurs en Amérique du Nord. La démarche s'engage doucement dans cette voie et les modèles du segment compact pourraient reprendre 3 à 5% de points de marché. En Europe, la situation est plus complexe du fait de législations de plus en plus contraignantes et le seul moyen de faire face à une baisse de la demande sera d'accélérer la réduction des productions localement. L'un des effets pervers est de voir le vide être de plus en plus rempli par des constructeurs chinois sans empreinte industrielle en Europe.

Enfin, le repli sur lui-même du marché chinois a peu d'incidence sur Stellantis du fait d'une très faible présence sur place. Pour le moment, Stellantis profite de situations de marché favorables et d'une gestion stricte pour afficher des résultats très positifs et encourageants pour la suite.

S'inscrire dans la durée

Le constructeur a des challenges devant lui à commencer par les négociations avec le syndicat UAW cette année. Stellantis a plusieurs atouts dans sa manche. Premièrement, le syndicat va devoir éviter de se montrer trop gourmand s'il souhaite voir **l'allocation d'un nouveau véhicule dans l'usine de Belvidere**. Deuxièmement, les excellents résultats ont abouti au paiement d'une prime exceptionnelle de plus 14,700 \$ aux Etats-Unis.

Sur le plan du mix produit, Stellantis a fait le tri dans les modèles mais tout n'est pas encore gagné. Certaines marques doivent prouver leur viabilité d'ici très peu de temps pour assurer leur survie. La mise au régime côté FCA avait été engagée par **Sergio Marchionne** dont la stratégie visait à limiter les marques uniquement aux modèles et aux segments où elles sont légitimes.

Comme chez Volkswagen, les risques de cannibalisation subsistent avec des marques qui se chevauchent, particulièrement en Europe avec Citroën, Opel, et Peugeot ou encore DS, Lancia, et Alfa Romeo. La représentation des marques au sein des différents pays européens limite les effets pervers de couvrir plusieurs fois le même segment et la volatilité des clients (ou l'absence de loyauté) permet de conserver au sein d'un même groupe un consommateur qui passe d'une marque à l'autre. Il faudra voir d'ici 2026 quelles marques pourront poursuivre, d'autant que l'abandon de certaines d'entre elles seraient assez inévitable en cas de retournement de marché.

Si je parle beaucoup plus de l'Amérique du Nord que de l'Europe ce n'est pas uniquement parce que je suis exilé à Détroit et que ma vision globale en serait affectée. C'est surtout parce que c'est le marché le plus porteur pour Stellantis. L'Europe n'est pas abandonnée mais l'instabilité fiscale, les zones à faible émission et les perspectives d'Euro7 condamnent un peu plus l'automobile. Les objectifs ineptes comme la limitation des émissions liées aux pneus qui dégradent les tenues de route découragent l'investissement.

Par ailleurs, une bonne gestion d'entreprise pour garantir l'emploi et les marges nécessite de savoir se limiter les dépendances vis-à-vis des marchés peu porteurs ou risqués. C'est ce qui a fait partir les constructeurs américains de Russie entre 2015 et 2019. C'est ce qui désengage les constructeurs en Europe depuis plusieurs années. Les risques sont moins importants lorsque l'on inonde le marché européen avec des production américaines ou chinoises.

Les revenus de Stellantis en Amérique du Nord sont un avantage d'autant que c'est un marché avec des à-coups, mais aussi et surtout avec une capacité de rebond largement supérieure à celle du marché européen. La politique locale favorise et contraint également la production et les investissements locaux. Le groupe automobile est donc dépendant des bons chiffres en Amérique du Nord. Par conséquent, il faut soigner le portefeuille de produits aux Etats-Unis, qui est actuellement porté par des modèles ultra rentables (Dodge, Chrysler, Jeep) et de pick-up jouissant d'un bon succès (Ram).

Ne pas se relâcher

L'exécutif de Stellantis est pleinement conscient que ces résultats sont la combinaison des rationalisations menées depuis deux ans et plus, et des conditions de marchés favorables aux véhicules les plus profitables.

La gageure liée à l'électrification pourrait changer beaucoup de variables pour Stellantis comme pour ses concurrents. Personne n'est en retard dans un marché où les volumes sont faibles et les technologies inabouties. Mais réussir un VE n'est pas aussi simple que tout le monde le dit régulièrement.

Les contraintes réglementaires sont moindres mais le challenge technique est important pour avoir une chaîne de traction capable de charger rapidement, d'offrir des performances de premier plan, des consommations d'énergies intéressantes et un confort d'utilisation appréciable. La maîtrise des coûts est aussi moins évidente pour la filière. Il n'y a pas de risque pour Stellantis mais il faut garder une certaine vigilance pour que les bons chiffres de 2022 s'inscrivent dans la durée et prouvent aux analystes financiers que ces résultats reposent plus sur le travail de gestion que sur le contexte de marché.

Enfin, le constructeur doit également rester sur ses gardes car les gestions les plus strictes paient mais elles s'accompagnent régulièrement de pressions internes. C'est un jeu dangereux qui peut aboutir à des démotivations et des vagues de départs. Pour l'heure, une telle performance s'applaudit. Bravo aux employés de Stellantis, aux techniciens, aux vendeurs, aux ingénieurs, aux cadres, aux exécutifs et à Carlos Tavares.

← [Actualité précédente : Départ surprise de Vincent Cobée, Thierry Koskas le remplace à la tête de Citroën](#)

[Actualité suivante : Peugeot révèle la nouvelle 508](#) →