

autoactu.com

Analyse - 29/01/2024 - #Renault , #Peugeot , #Fiat , #Stellantis

Stellantis : ne pas fermer d'usines mais le faire payer cher

Par Bernard Jullien

Vous êtes abonné

Offrir cet article



Alors que les niveaux de production de 2019 n'ont pas été retrouvés en 2023 et qu'un triste consensus semble émerger pour considérer que 2024 sera plutôt en deçà de 2023 qu'au-dessus, le début de l'année est placé sous le signe de la gestion des surcapacités et des sureffectifs. Outre les annonces de fermetures temporaires de sites et de chômage partiel ou de plans sociaux, ce climat provoque des craintes et des menaces et revigore les logiques de mise en concurrence des sites et des pays. Le groupe Stellantis semble être passé maître à ce jeu et, après les escarmouches entre Bruno Le Maire et Carlos Tavares, c'est Giorgia Meloni qui a, la semaine, dernière dû ferrailer avec lui et constater que, décidément, faire chanter les Etats était devenu pour lui une routine.

Lors de la naissance de Stellantis en 2021, l'engagement pris de ne sacrifier ni marques ni usines avait paru relativement peu crédible et l'on attendait les premiers vents contraires pour le voir remis en cause.

Force est de constater que la promesse est pour l'instant tenue et que, malgré la sortie de la crise Covid et de celle des semi-conducteurs, on n'enregistre pour l'instant aucune annonce de fermeture de site. Ceci ne signifie pas que lesdits sites fonctionnent à productions et, a fortiori, à effectifs constants. Dans leur majorité, dans les "pays à hauts salaires" en particulier, ils sont assez systématiquement "compactés", l'abaissement de leurs points morts est recherché, et, ainsi que le souligne l'Usine Nouvelle :

"L'entreprise a perdu près de 26.512 employés au cours de ses deux premières années d'existence,

*totalisant 272.367 collaborateurs autour du globe fin 2022. Aux Etats-Unis comme en Europe, **les plans de départs volontaires** sont appelés à se poursuivre. La réduction de l'empreinte immobilière du groupe (avec la généralisation du télétravail quand c'est possible) a aussi été engagée."*

Il y a derrière ce respect de l'engagement de non-fermetures une dimension politique et la nécessité de s'assurer dans tous les grands pays d'implantation du groupe une paix sociale relative. Il faut y voir sans doute aussi une opportunité d'activation d'un levier puissant de réduction des coûts qui n'est autre que la mise en concurrence des sites et des pays. Carlos Tavares se révèle être un champion en ce domaine et **la passe d'armes avec Giorgia Meloni fin janvier** est de ce point de vue assez emblématique.

En effet, regrettant le peu d'allant de Stellantis lorsqu'il s'agit de rendre consistante l'idée avancée à l'automne de permettre à la péninsule d'atteindre bientôt à nouveau 1 million de véhicules des marques du groupe assemblés, la Présidente du Conseil a déclaré :

"La fusion a caché une prise de contrôle française du groupe historique italien : à tel point qu'aujourd'hui un représentant du gouvernement français siège au conseil d'administration. Ce n'est pas un hasard si les choix industriels du groupe prennent davantage en compte les exigences françaises que les exigences italiennes."

Les syndicats soulignent en effet que Stellantis n'a produit que 750.000 véhicules en Italie en 2023 et que cela correspond encore à 8% de moins qu'en 2019. Ils n'incriminent toutefois pas la France comme le fait Meloni et **Gianluca Ficco de l'UILM déclare à l'Usine Nouvelle** : *"J'espère que l'Italie et la France pourront construire ensemble une grande entreprise européenne."*

Ils saisissent en effet probablement mieux qu'elle le jeu de leur patron qui est précisément de dresser les salariés et les Etats les uns contre les autres et d'utiliser les surcapacités et les menaces de fermetures qu'elles font planer comme des armes de négociations qui facilitent les "dégraissages" et "compactages" et permettent de demander toujours plus aux Etats sans autre contrepartie que le maintien des sites.

Ainsi, Stellantis a supprimé 7.500 postes et va poursuivre ce mouvement en proposant un chèque de 120.000 euros aux volontaires au départ. Cela n'empêche pas Carlos Tavares de demander toujours plus d'aides au gouvernement italien. **La correspondante du Figaro en fait l'inventaire** : *"Outre les 370 millions d'euros d'aides à la giga-usine de batteries de Termoli qui démarrera en 2026, il réclamait depuis neuf mois davantage de subventions à l'achat d'un véhicule électrique, alors que le marché italien peine à décoller."* Il a aussi indiqué lors d'une visite d'usine mardi 23 janvier qu'il fallait décidément que Rome en fasse plus : *"Pour être compétitifs, dit-il, nous avons besoin d'infrastructures portuaires et ferroviaires, et d'une baisse des coûts énergétiques, car, en Italie, nous payons une énergie beaucoup plus chère que dans le reste de l'Europe."*

Les syndicats italiens ont raison. Ce n'est pas la France, la présence d'un représentant de l'Etat au conseil d'administration et le sort enviable réservé à Rennes ou à Poissy dans les arbitrages de Stellantis qui posent un problème aux sites italiens. Les sites français sont en effet au moins aussi mal traités même s'ils restent en activité : maintenus juste à la limite de leur ligne de flottaison, ils doivent se féliciter de ne pas être fermés et les salariés et élus locaux y sont condamnés à relayer les desiderata du top management du groupe auprès de leurs Etats pour

gagner encore quelques années. Les Italiens ont ainsi révélé par la voix de **Carlo Calenda**, ancien ministre des Entreprises de **Matteo Renzi** en 2016, que Stellantis a invité en novembre dernier les fournisseurs italiens à son usine de Kenitra au Maroc pour qu'ils s'y installent.

Ils ont également à se battre contre les sites serbes ou polonais qui se voient attribuer la Panda ou la 600 et sont donc dans une situation très semblables à celle que Stellantis réserve aux français qui ont vu partir la 208 à Kénitra et la 2008 à Vigo et demandent en vain que soit attribué à un site français un des véhicules électriques du segment B comme la 208 dont le marché principal est français, en grande partie grâce à l'argent des contribuables. D'ailleurs, en France comme en Italie, syndicats et pouvoirs publics constatant la vanité qu'il y a à se soumettre à ce chantage récurrent de Stellantis envisagent de tenter d'obtenir d'autres investisseurs, chinois ou américains, les volumes qu'ils réclament en vain.

L'histoire de Fiat en Italie et celle de Renault et PSA en France est très homologue. Le transfert massif des assemblages vers Espagne, nouveaux Etats membre de l'UE, Turquie et Maroc, les baisses phénoménales des productions et de l'emploi et le passage d'un commerce extérieur automobile excédentaire à des déficits sans cesse croissants sont des traits communs aux trajectoires automobiles de nos deux pays depuis 20 ans. Ni l'un ni l'autre nous ne pouvions gagner au jeu allemand de la montée en gamme et, en renonçant à satisfaire nos demandes intérieures centrées sur les véhicules des segments A et B dont l'assemblage s'est progressivement déporté, nous nous sommes progressivement marginalisés dans l'organisation industrielle de nos propres constructeurs.

L'électrification nécessite aujourd'hui de très importantes baisses de prix et, donc, une remise en cause de la montée en gamme pour privilégier des véhicules plus petits et légers. Ainsi, une vraie opportunité se présente pour les marques Fiat, Peugeot, Citroën et Renault dont la domination est assurée sur les segments A et B alors qu'elles doivent se contenter d'être des "followers" sur les segments plus hauts. La Fiat 500 ou la R5 pourraient dès lors inspirer dans nos deux pays des stratégies soutenables de relocalisation associées à un retour significatif et durable de volumes.

C'est exactement ce qu'interdisent les stratégies de mise en concurrence des sites et des pays que tous les constructeurs pratiquent à des degrés divers et dont Carlos Tavares et Stellantis ont fait un élément fondateur du groupe. En effet, la mise en concurrence doit pour fonctionner être un chantage crédible à la fermeture. Elle s'accommode assez mal dès lors d'un ancrage très fort associé à de très gros sites à la Wolfsburg systématiquement reconduits dans les affectations successives de modèles d'un segment. Il faut pouvoir souffler le chaud et le froid. Il ne faut surtout pas que les salariés et les pouvoirs publics soient confiants. Il faut qu'ils se méfient, qu'ils soient défiants, qu'ils comprennent qu'il faut donner davantage pour être maintenus en vie. C'est l'expérience désormais ancienne de la plupart des sites français et italiens que d'être soumis à ce chantage. Les sites serbes ou polonais de Fiat n'échappent plus à ce sort. Les sites espagnols le vivent aussi mais, entre la concurrence entre Provinces et les fortes inégalités de développement et de taux de chômage, tout indique que, chez Stellantis, et sans doute chez Renault, Vigo, Figueruelas, Villaverde, Palencia ou Valladolid bénéficient d'une propension des parties prenantes espagnoles à se soumettre plus vite et mieux à ces chantages.

Actualité suivante : Yves Pasquier-Desvignes, Volvo France : "Nous ferons plus d'une vente sur deux en électrique cette année" →