

Constructeurs - 22/02/2024 - #Stellantis

Pour Carlos Tavares, les plateformes dédiées pour les véhicules électriques n'ont "pas d'intérêt client"

Par Florence Lagarde Directrice de la rédaction et Directrice de la publication

Vous êtes abonné

Offrir cet article



La stratégie de concevoir les véhicules électriques sur des plateformes multi-énergie permet une flexibilité industrielle avec la fabrication dans les mêmes installations et sur les mêmes lignes de production de véhicules électriques, hybrides rechargeables et thermiques. Elle permet également de s'adapter aux différents taux d'adoption des véhicules électriques. Elle permet aussi l'optimisation des coûts, en tirant parti des investissements partagés dans la gamme multi-énergie, ce qui maximise la rentabilité des véhicules électriques.

Lors de la présentation des résultats financiers de Stellantis la semaine dernière, Carlos Tavares a vanté la stratégie des plateformes multi-énergie du groupe Stellantis. Selon lui, les marges des véhicules électriques seraient "en train de converger" avec celles des véhicules thermiques et il n'y aura "pas de retour en arrière".

"La lame de fond est engagée." En même temps qu'il combattait le développement des véhicules électriques, Carlos Tavares engageait le groupe Stellantis dans le développement à marche forcée d'une gamme de véhicules électriques. Résultat fin 2024, Stellantis devrait aligner 48 modèles électriques dont 18 nouveautés cette année (10 en Europe, 8 en Amérique du Nord).

La lame de fond, dont parle le patron de Stellantis c'est aussi l'acceptation par les citoyens de la nécessité d'aller vers le véhicule électrique pour des questions de lutte contre le réchauffement climatique. A rebours de la position qu'il a longtemps tenu, Carlos Tavares ne remet plus en question la direction : "Je pense que la question du réchauffement climatique s'impose à nous. Cela fait pratiquement un an que nous sommes au-dessus de 1,5°C qui était la limite de l'accord de Paris. Je ne crois pas qu'on puisse envisager que l'opinion publique occidentale se retournerait sur ce sujet. Il faut se préoccuper de notre contribution."

Le dirigeant estime qu'il faut "aligner quatre étoiles" et que cela est en train de se faire. Ces étoiles ce sont : la nécessité de produire de l'énergie renouvelable, la visibilité sur la densité du réseau de recharge, le produit en lui-même qui soit avoir une autonomie suffisante, l'accessibilité pour les classes moyennes. "Il peut y avoir des effets d'accélération ou de ralentissement, mais le niveau d'éducation est suffisamment élevé pour qu'il n'y ait pas de retour en arrière", a dit Carlos Tavares.

Il reste cependant du scepticisme du dirigeant la décision de ne pas se lancer dans le développement d'une plateforme véhicule électrique dédiée avec une stratégie de plateformes multi-énergie dont la conception est optimisée pour le véhicule électrique. Il faut reconnaître que compte tenu de l'incertitude sur le niveau du marché dans cette première phase de croissance l'idée est pertinente puisqu'elle permet de s'adapter à la demande des clients. Une flexibilité bien en ligne avec la philosophie de Carlos Tavares.

Pourtant, si les principaux constructeurs développement des plateformes dédiés pour le véhicule électrique c'est, disent-ils, parce qu'une plateforme multi-énergie n'est pertinente ni pour l'électrique ni pour le thermique. Carlos Tavares balaie cette critique : "Je vais vous faire une réponse d'ingénieur, a-t-il dit lors de la présentation des résultats financiers du groupe la semaine dernière. Quand vous préservez la possibilité d'implanter un moteur thermique dans la plateforme, la pénalité se trouve sous la planche de bord au niveau de la partie centrale avec une bosse généralement utilisée pour la clim. Si vous avez une plateforme dédiée, vous pouvez emmener la clim dans le compartiment moteur. Cette place que vous libérez peut donner le sentiment d'un habitacle plus dégagé. Pour s'en rendre compte il faut se pencher sous le tableau de bord, ce que les clients ne font généralement pas. Quand on fait cet exercice avec des maquettes, d'un point de vue de la valeur client, elle n'a aucune valeur. Autant dire que quand on voit la complexité et le coût d'investissement de deux types de plateformes pour une valeur client marginale, la plateforme multi-énergie c'est la bonne décision pour faire face à l'incertitude."

Les marges des véhicules électriques ne sont pas encore au niveau de celles du thermiques mais le groupe y travaille, a dit Carlos Tavares : "Ce que nous observons est qu'elles sont en train de converger. Ce qui nous aide, c'est que les prix des matières premières qui sont un facteur d'ordre un sont en train de chuter. Nous faisons de bonnes marges sur le véhicule électrique, elles ne sont pas aussi fortes mais elles sont positives. Nous voulons que quand les ventes de véhicules électriques vont augmenter, elles n'aient pas d'impact sur les résultats. Nous travaillons dans ce sens avec une pente de réduction des coûts sur le véhicule électrique plus forte que sur le véhicule thermique."

Dans l'analyse des résultats financiers, le groupe souligne d'ailleurs que malgré la hausse des ventes de véhicules électriques de +21% en 2023, la marge opérationnelle du groupe en Europe est restée stable à 9,8%. "Nous sommes déjà en capacité de faire des marges sur le véhicule électrique. Nous allons être en capacité de nous battre avec les Chinois qui peuvent baisser les prix quand ils perdent les bonus. S'ils le font et peuvent tenir c'est qu'ils ont une compétitivité coût qui le leur permet. Nous devons réduire les coûts aussi vite que nécessaire pour vendre les véhicules électriques au prix des thermiques. C'est là qu'entre en jeu la dimension compétitive de notre entreprise", a dit Carlos Tavares.

[← Actualité précédente : La Dacia Spring monte en gamme sous la pression réglementaire](#)

[Actualité suivante : Auto-dafé →](#)