

Stellantis traverse "une période de transition très chahutée"

Par Xavier Champagne Chef de rubrique

Vous êtes abonné

Offrir cet article



La Grande Panda fait partie des modèles électriques à moins de 25.000 euros qui doivent assurer le rebond des ventes du constructeur.

Stellantis a publié des résultats semestriels en net repli et en deçà des attentes des analystes. Qualifiée de "transition", en attendant l'arrivée de nombreuses nouveautés, la période doit laisser place à un bien meilleur second semestre, estime Carlos Tavares qui prône toujours une grande rigueur sur les coûts.

Les résultats semestriels de Stellantis "*ne sont pas été à la hauteur de nos attentes*", a dit Carlos Tavares, son directeur général, ni à celles du marché qui a sanctionné le cours de l'action par un recul de 10,5% (à 17H00).

Le bénéfice net du constructeur a en effet chuté de 48% à 5,6 milliards d'euros, et son chiffre d'affaires de 14%, à 85 milliards d'euros, tous deux en dessous des attentes des analystes.

Sa marge opérationnelle s'est également dégradée de 4,4 points, à 10% du chiffre d'affaires. "*Obtenir une marge à deux chiffres dans le contexte actuel est déjà difficile*", a souligné Carlos Tavares, citant les ratios inférieurs de quelques-uns de ses concurrents, dont celui de Tesla qui est passé en quelques années de 16,8% à 5,9% ce semestre, "*conséquence d'une baisse des prix sans baisser les coûts*".

"*Il y a une réalité qui s'impose : on ne vendra pas d'électrique sans baisser les prix ; et pour conserver ses marges, pour pouvoir réinvestir, il faut réduire les coûts*", souligne-t-il. Compenser "*le surcoût de 40% de l'électrique*" nécessite une "*réduction des coûts des composants, du personnel et de la logistique*", dit-il.

"Mais, nous demandons moins à nos fournisseurs que ce que nous nous imposons à nous même en termes de productivité".

Un "pontage" trop long entre deux générations de modèles

La forte baisse des résultats semestriels est due à un recul des ventes en Europe (-6%) mais surtout en Amérique du Nord (-18%). Le constructeur justifie en partie ce recul par un "pontage" ou "période transitoire de renouvellement" trop long sur certains modèles comme les Dodge Charger et Challenger ou le pickup Ram 1500. "Nous avons beaucoup stocké en attendant l'arrivée des nouveaux produits mais dans des mix de moteurs et de contenu en inadéquation avec la demande", explique le dirigeant. "Nos stocks aux Etats-Unis sont trop importants, nous devons les réduire comme nous l'avons fait en Europe, à 63 jours de vente, ce qui est mieux que notre objectif à 65 jours", dit-il. Son stock total est en baisse de 3% à 1,408 million d'unités à fin juin.

Un redressement attendu au second semestre

Stellantis passe par une "période de transition très chahutée" mais compte se rétablir dès le second semestre, a commenté Carlos Tavares.

"Nous avons dépensé beaucoup pour préparer le lancement de nouveaux modèles et nous comptons maintenant en tirer les bénéfices", explique le dirigeant.

Le groupe lance notamment les nouveaux Peugeot 3008 et Ram 1500, mais aussi plusieurs électriques à moins de 25.000 euros (Fiat Grande Panda, Citroën C3, Opel Frontera). Il compte aussi lancer les modèles électriques de Leapmotor, le SUV C10 et la citadine T03 en Europe d'ici fin 2024. "Nous avons aussi un gros carnet de commandes pour les motorisations MHEV que nous proposons sur 30 modèles mais que nous avons du mal à produire suffisamment à Trémery (moteur électrique) et Metz (transmission électrique)", dit-il.

Compte-tenu de son offre produits et malgré les incertitudes macroéconomiques, Stellantis a renouvelé son engagement d'atteindre une marge opérationnelle à deux chiffres pour 2024, ainsi qu'un free cash-flow industriel positif (alors qu'il est à -0,4 milliard d'euros à la fin de ce premier semestre).

← Actualité précédente : Résultats financiers du premier semestre : Tesla rattrapé par la réalité

Actualité suivante : La branche électrique de Ford va perdre 5 milliards de dollars cette année →