

31/01/2025 - [#Tesla](#) , [#Alfa Romeo](#) , [#Chrysler](#) , [#Dodge](#) , [#Jeep](#) , [#Maserati](#) , [#Ford](#) , [#Chevrolet](#) , [#Ram](#) , [#Gmc](#) , [#Stellantis](#) , [#Toyota](#)

## Stellantis engage une véritable politique de relance en Amérique du Nord

Par **Bertrand Rakoto**

**Vous êtes abonné**

[Offrir cet article](#)



**Le changement de cap de Stellantis et l'établissement d'une véritable stratégie se concrétisent en Amérique du Nord. John Elkann s'est engagé à un investissement de 5 milliards de dollars aux Etats-Unis pour redonner vie à la gamme du constructeur. Le plan devrait permettre à Dodge, Jeep et Ram de retrouver des volumes. L'objectif est de redonner confiance aux clients, aux employés, aux marchés financiers et au gouvernement américain.**

La page de la politique du rabougrissement et des profits sur la base d'économies se tourne chez Stellantis. John Elkann a engagé une stratégie destinée à redonner au constructeur sa place sur le marché nord-américain. Il s'agit de redéployer des modèles afin de redynamiser les ventes et de disposer de produits en nombre suffisant pour, non seulement, assurer la continuité de l'entreprise mais aussi sa rentabilité à long terme.

Le plan d'investissement de Stellantis s'élève à 5 milliards de dollars et doit permettre à Dodge, Jeep et Ram et reprendre les parts de marché perdues. Depuis la création de l'entreprise seuls trois modèles ont été lancés, à savoir la Jeep Grand Cherokee, le couple Jeep Wagoneer/Grand Wagoneer, la Dodge Hornet (Alfa Romeo Tonale rebadgée) et, plus récemment, deux modèles électrifiés la Jeep Wagoneer S et la

Dodge Charger Daytona. Dans la même période, de nombreux modèles ont quitté les chaînes d'assemblage comme la Jeep Cherokee et la Dodge Challenger. La pause prolongée dans le renouvellement des gammes a occasionné l'empilement des stocks et explique une partie des mauvais résultats du groupe puisque l'Amérique du Nord a été un poumon financier ces dernières années.

### Modèles et moteurs

La machine redémarre et John Elkann vise les segments les plus porteurs en termes de volumes ou d'image pour relancer les ventes du groupe. Il faudra du temps pour que les actions portent leurs fruits dans les concessions mais force est de constater que plusieurs modèles étaient proches du lancement. Ils ont vraisemblablement été mis de côté par le management sortant. En effet, un lancement rapporte de l'argent mais il nécessite un minimum d'investissements industriel et commercial pour chaque modèle.

Les Charger et Wagoneer S électriques ont finalement été lancées avec quelques semaines de retard. Les versions thermiques de la Charger équipées du nouveau 6 cylindres en ligne de 420 et 550 chevaux devraient faire leur apparition dans les concessions dans le courant de l'année. Il faudra au moins cela pour relancer les ventes de l'icône des showrooms Mopar (Chrysler-Dodge-Jeep-Ram). Enfin, le remplaçant du Durango est confirmé. L'actuelle génération a débuté il y a maintenant 15 ans, il est grand temps de le renouveler.

Jeep va aussi pouvoir respirer. Les lancements des Grand Cherokee et surtout des Wagoneer et Grand Wagoneer ont souffert d'un dépositionnement de prix et de gamme vers le haut qui ont éloigné une partie de la clientèle et peinent à en attirer une nouvelle. Le pricing power a vécu, il faut des voitures à vendre au juste prix et cesser de chasser les clients chez les constructeurs premiums. Il faut aussi éviter les chevauchements avec Alfa Romeo et Maserati qui sont légitimement placés dans ce segment. Les marges se jouent aussi sur le volume pour les marques plus populaires.

L'arrivée prochaine d'un nouveau crossover Cherokee devrait redonner le sourire aux vendeurs et aux clients puisque ce segment est crucial aux Etats-Unis. La concurrence s'est intensifiée du côté des marques japonaises et américaines. Le crossover Cherokee doit repartir à la conquête d'acheteurs puisqu'après deux ans d'absence, les clients fidèles ont changé de gamme ou de marque. Il sera certainement équipé du 4 cylindres GMET4 dont le maintien de la production a été confirmé.

Le retour de **Tim Kuniskis** chez Ram a redonné de l'espoir à beaucoup de clients, d'employés et aux concessionnaires. Premièrement, le restylage de la génération DT aura pris 6 ans, c'est deux ans de trop pour un pick-up. Pendant ce temps, les Chevrolet Silverado et GMC Sierra ont repris des parts de marché. L'abandon progressif du V8 est aussi une erreur. J'en parlais il y a deux semaines en évoquant la possible reprise de volumes dans la production du Hemi (nom de la famille du V8 chez Mopar), il semble que, depuis quelques jours, la rumeur enfle et certains média commencent à parler d'un possible retour du Hemi sous le capot des pick-up.

La version 100% électrique du Ram 1500 devrait être abandonnée au profit d'une version électrique avec un prolongateur d'autonomie (un moteur 6 cylindres produira une partie de l'électricité de cet hybride rechargeable). Il faut dire que les rumeurs enflent également autour de l'abandon du F-150 Lightning chez Ford alors que le Tesla Cybertruck est officiellement un flop ayant épuisé sa clientèle après moins de 80.000 livraisons. Tesla est loin des 2 millions de réservations annoncées. La production a même été suspendue en décembre face à la faiblesse de la demande.

Un modèle destiné au segment des pick-up de moyenne gamme (mid-size en anglais) est également attendu chez Ram. Ce futur concurrent des Ford Ranger, Chevrolet Colorado, GMC Canyon et Toyota Tacoma devrait arriver d'ici deux ans. Etant annoncé depuis plus de 4 ans, il y a fort à parier que le programme existe déjà mais qu'il nécessite un bon coup de dépoussiérage.

## L'emploi et les relations aux Etats-Unis en priorité

Il n'est plus question d'un grand virage électrique chez Stellantis comme chez ses concurrents. La vraie différence est que Ford et GM avaient discrètement maintenu les investissements sur les GMP (groupes motopropulseurs) thermiques et hybrides depuis de longues années. Par ailleurs, les visites régulières des CEO de Ford et GM à la maison blanche et le travail d'intelligence stratégique ont permis d'anticiper, dans une certaine mesure, les changements de marché. Les deux constructeurs font machine arrière sur l'électrification mais ils disposent d'une certaine diversité. Stellantis doit mettre les bouchées doubles pour diversifier les GMP de ses futurs modèles puisque plusieurs nouveautés devaient être exclusivement électriques (Charger, Wagoneer S, Recon, etc.).

John Elkann a mis fin à l'absence du constructeur auprès du pouvoir américain. Il est allé à la rencontre du président américain. Tavares brillait par son absence, un problème majeur pour un dirigeant qui a fait énormément de tort au constructeur y compris auprès du gouvernement sortant, également auprès des agences californiennes qui régissent les normes d'émissions de près de la moitié des ventes américaines et, aussi et surtout, auprès du nouveau gouvernement Trump. Premièrement, les délocalisations depuis les Etats-Unis vers le Mexique ont mis Stellantis dans le collimateur du nouveau président. Deuxièmement, les engagements non tenus par le management de Stellantis vis-à-vis du contrat signé en 2023 avec l'UAW auraient pu mettre le groupe dans une situation légale délicate au plus haut des ressources humaines.

Il était urgent de remettre un peu d'ordre pour ne pas risquer des suites légales puisque le syndicat a déposé 12 plaintes contre le constructeur. Dans le système américain, cette situation de non-respect des engagements pouvait potentiellement générer des inquiétudes au plus haut niveau des RH du groupe. John Elkann est suffisamment à l'écoute de son management et au fait des us et coutumes américaines et a assigné le futur pick-up mid-size de Ram à l'usine de Belvidere, un des motifs dominant dans les 12 plaintes de l'UAW.

Le nouveau Durango sera produit dans l'usine Mack de Détroit où est produit le Grand Cherokee. Les deux véhicules devraient permettre de maintenir le niveau d'emploi dans l'usine. La nouvelle du lancement dans le courant de l'année de la Charger 6 cylindres (initialement prévu à la fin de l'année), devrait donner un peu plus d'air à l'usine de Windsor où la production devrait reprendre des couleurs puisqu'elle ne produit que les versions électriques et seulement dans la version deux portes, aux côtés d'un Chrysler Pacifica qui file sur ses neuf ans. Reste à savoir où la future Jeep Cherokee sera produite.

Rien n'a vraiment filtré sur l'avenir de la marque Chrysler. Lors d'un panel organisé par la Chambre de commerce franco américaine en juillet dernier, **Ralph Gilles** a annoncé le retour des berlines, largement aidé par l'électrification qui a remis ce type de carrosserie au goût du jour. Ses homologues de Ford et GM ont confirmé la tendance. Ça ne veut pas dire que nous allons retrouver des berlines dans tous les segments mais quelques modèles devraient revenir. Pourquoi ne pas relancer la berline 300 d'autant que les berlines Maserati ont disparu et qu'il ne reste plus que la Charger dont la version 4 portes devraient être lancée prochainement. Historiquement, Chrysler était la marque de luxe de Mopar. Sans chercher à se hisser au niveau de Maserati, Chrysler pourrait se repositionner et chercher plus légitimement à faire de la valeur dans le haut de gamme, là où Dodge n'a aucune pertinence historique. Il faut noter que les prix de vente de la nouvelle Charger électrique sont pimentés et il faudra rapidement revenir à des tarifs plus en phase avec la clientèle pour la séduire. Pour mémoire, la Dodge Viper a cessé de se vendre lorsque le prix a connu de multiples hausses avec la 5ème et dernière génération du modèle.

## Assurer la continuité

John Elkann a dévoilé un plan de relance des marques cohérent. Les ambitions de reprise des parts de marché sont claires et le budget plutôt rationnel d'autant que les investissements ne sont pas qu'industriels, ils sont aussi humains. Stellantis rappelle certains des ingénieurs qui ont subi les plans de

licenciements ou saisi les opportunités de plans de départs volontaires. Sous la direction du précédent management, Stellantis avait perdu la capacité et les compétences nécessaires pour développer et lancer de nouveaux véhicules.

Carlos Tavares avait la réputation de connaître l'industrie et le produit, il n'a rien fait pour le prouver. Que ce soit par absence de compréhension du marché automobile américain, par manque de scrupule ou par déviation financière, il a asphyxié le groupe. A l'opposé, John Elkann décentralise et donne le pouvoir aux régions. L'Amérique du Nord a désormais les moyens de sa relance. Il faut assurer la bonne continuité de l'activité afin d'être de nouveau en mesure de participer aux bons résultats financiers de Stellantis. Enfin, la stratégie produit est un élément capital mais il faudra aussi renouveler la culture, faire oublier le management par la peur, couper avec la politique d'épicier qui compte les crayons pour faire des économies et oublie qu'il faut créer et vendre pour faire du profit. Ce sera certainement sur la feuille de route de la future recrue qui prendra la tête du groupe.