

15/01/2025 - [#Tesla](#) , [#Man](#) , [#Opel](#) , [#Fiat](#) , [#Stellantis](#)

Un pool Stellantis/Tesla pour "repousser le plus loin possible des décisions inacceptables"

Par Florence Lagarde

Directrice de la rédaction et Directrice de la publication

[Vous êtes abonné](#)

[Offrir cet article](#)



Tianshu Xin, CEO de Leapmotor International au salon de l'automobile de Bruxelles présente deux modèles électriques, le T03 (citadine compacte) et le C10 (SUV familial) qui doivent aider Stellantis à baisser sa moyenne CO2.

Directeur de Stellantis en Europe depuis octobre, Jean-Philippe Imparato a également intégré le comité exécutif intérimaire qui dirige le groupe sous la présidence de John Elkann depuis le départ de Carlos Tavares. L'achat de crédits CO2 à Tesla, le retour au sein de l'ACEA, une nouvelle politique commerciale qui laisse place à l'initiative dans les réseaux ; autant de signes d'un changement radical de la gestion de la contrainte CO2. Les explications de Jean-Philippe Imparato.

Du temps de **Carlos Tavares**, l'achat de crédits CO2 était un tabou absolu chez Stellantis, de même que l'éventualité de payer une amende. Cette rigidité a volé en éclat avec son départ.

Le premier signe a été le retour de Stellantis au sein de l'ACEA dans les jours qui ont suivi. Le groupe y est représenté par **Jean-Philippe Imparato**, patron de la région Europe élargie de Stellantis et des véhicules utilitaires pour l'ensemble du groupe (Amérique du Nord incluse). Pourquoi ce retour ? *"Pour une raison extrêmement simple finalement : dans les périodes troublées il vaut mieux être unis. Le message de se joindre à l'ACEA traduit la volonté que nous avons de participer à l'ensemble des discussions au niveau européen avec les collègues et de présenter une position et un front uni en matière de transition énergétique"*, nous a dit Jean-Philippe Imparato que nous avons rencontré au salon de Bruxelles la semaine dernière.

La décision de rejoindre le pool avec Tesla annoncée quelques temps plus tard a pour but *"d'alléger la contrainte"*. *"Je sais qu'en janvier, les 21% de véhicules électriques je ne vais pas les faire. Le pool permet de ne pas couper les volumes et de repousser le seuil au-delà duquel je vais prendre des décisions qui sont inacceptables"*, explique Jean-Philippe Imparato .

Cet accord avec Tesla permet de continuer à faire tourner les usines et de se donner des marges de manœuvre alors que les demandes d'assouplissement des constructeurs auprès de la Commission européenne n'ont donné lieu à aucun aménagement.

Il s'agit d'éviter d'affaler les volumes de véhicules thermiques pour respecter la proportion de véhicules électriques nécessaires pour que le constructeur atteigne sa moyenne CO2 en 2025 (avec une moyenne spécifique légèrement au-dessus de la moyenne de 93,6 g que doit atteindre le marché). *"Je repousse le niveau au-delà duquel je coupe les productions de véhicules thermiques dont la conséquence immédiate est l'arrêt des usines avec des milliers de personnes qui sont concernées. On le met où le seuil de la douleur ?"*, s'indigne Jean-Philippe Imparato. *"Je veux repousser le plus loin possible des décisions que je considère stupides, d'expliquer à des clients qu'ils ne peuvent pas acheter la voiture qu'ils veulent, vous comprenez ? Parce qu'à la fin c'est ça, et moi, ça me sort par les yeux."*

Pour obtenir une moyenne de 21% de véhicules électriques en Europe en 2025, l'hétérogénéité de la situation selon les différents pays oblige à monter la performance dans ceux qui sont le plus avancés. *"On ne peut pas demander d'atteindre 20% à des pays qui sont à 4%, mais on peut leur demander d'aller à 9%. Aux Pays-Bas qui sont à 38% on peut demander d'aller à 50%"*, explique Jean-Philippe Imparato.

Dans la gestion de Jean-Philippe Imparato, il y a aussi une différence de méthode avec moins de centralisation et plus de délégation. Depuis son arrivée, il a reconfiguré les équipes de directions des pays en allant chercher *"ceux qui sont à la hauteur du défi"*. *"Ils ont les clés sur les opérations et les décisions qui concernent leur pays"*, nous a dit Jean-Philippe Imparato.

La nouvelle politique commerciale a pour principe : *"Tu vends du véhicule électrique, tu deviens riche"*, explique le dirigeant.

L'objectif de vente de véhicules électriques est *"toutes marques"*, il est exprimé en nombre, et pas en pourcentage, avec un volume pour le pays, décliné ensuite au niveau de chaque investisseur. Chaque pays et chaque investisseur a la liberté de décliner son objectif selon les marques et les canaux. *"Je veux une offensive d'une équipe qui va chercher sa compliance"*, souligne Jean-Philippe Imparato. *"J'ai une politique multimarques pour le pays et l'investisseur. J'ai un objectif par marque mais l'investisseur peut faire l'addition de toutes ses marques pour sa compliance. Si la France fait son taff, cela bénéficiera à tous les investisseurs."*

Cette stratégie repose en partie sur l'apport de la marque Leapmotor dont la distribution vient de démarrer en Europe avec deux véhicules électriques : *"Chaque Leapmotor électrique que nous vendons me permet de vendre quatre autres voitures"*, souligne Jean-Philippe Imparato. Elle s'appuie aussi sur la

flexibilité apportée par les plateformes multiénergies et les déclinaisons des véhicules par marque. Ainsi, la gamme de véhicules électriques à bas prix du segment B avec les Opel Frontera, Citroën C3 et Fiat Grande Panda permet d'adapter la production à la fois entre les marques et les groupes motopropulseurs.

"Nous surveillerons mois après mois la réalisation des objectifs et nous ajusterons la production", souligne Jean-Philippe Imparato.

Le dirigeant annonce également une modification de la stratégie d'hybridation : *"Sachant que nous devons maintenir un chiffre d'affaires constant ou en hausse, nous allons ajuster le tir en matière de contenu hybride de nos powertrain. Je n'ai pas franchement besoin de silhouettes en plus, j'ai besoin surtout de couvrir une plus large bande de moteurs électrifiés."* Outre la technologie mild hybride, le constructeur annonce l'arrivée d'hybrides rechargeables de deuxième génération avec des autonomies électriques autour de 100 km dans le courant du premier semestre avec un premier lancement chez Citroën.