

20/02/2025 - [#Opel](#) , [#Peugeot](#) , [#Fiat](#) , [#Ram](#) , [#Stellantis](#)

L'objectif CO2 des utilitaires, ce n'est pas seulement le sujet des constructeurs, estime Anne Abboud

Par **Florence Lagarde**

Directrice de la rédaction et Directrice de la publication

[Vous êtes abonné](#)

[Offrir cet article](#)



Anne Abboud est à la tête de la division Pro One de Stellantis depuis le 3 février dernier après en avoir été la directrice commerciale.

Avec une version électrique pour chacune des trois tailles d'utilitaires vendus par ses marques en Europe, Stellantis s'est mis en position de respecter les normes CO2 de 2025. Malgré tout, la part des ventes des versions électriques est nettement en dessous des 17% qui seront nécessaires en 2025. Anne Abboud, patronne de la division Pro One Stellantis nous explique la situation.

"La compliance sépare les véhicules particuliers M1 et les utilitaires N1. Il y a deux réglementations sans possibilité de mise en commun, l'objectif sera beaucoup plus difficile à atteindre pour les N1 que pour les M1.

La difficulté est la capacité à convertir les flottes à l'usage électrique", explique Anne Abboud. Depuis le 3 février, elle est à la tête de la division Pro One (où elle a succédé à Xavier Peugeot) après en avoir été la directrice commerciale.

Dans ces nouvelles fonctions, elle pilote le plan produit des années à venir, anime les équipes d'ingénieries, les usines, elle a aussi la responsabilité du chiffre d'affaires et de l'optimisation des coûts.

Depuis le départ de Carlos Tavares, Stellantis ne défend plus une application stricte des réglementations et a joint sa voix à celle des autres constructeurs européens pour demander un aménagement de l'application des pénalités. Parmi les sujets en discussion, il y a la possibilité de lisser sur plusieurs années l'objectif CO2 (l'ACEA demande la possibilité de faire une moyenne sur 5 ans) ou encore la possibilité de faire un pool M1/N1.

Les chiffres de janvier ne sont pas rassurants. *"Nous avons très peu de changement sur le mix BEV malgré l'offre électrique qui couvre les trois segments C, D et E des vans avec des niveaux d'autonomie de 420 km et un coût d'usage qu'on arrive à baisser autour de 7 km par kWh et un temps de recharge autour de 20 mn pour passer de 20% à 80%. Malgré ça, on reste un peu en dessous de 10% de mix BEV en Europe. Pour être 'CAFE compliant' nous devons être autour de 16% à 17%. La marche reste haute et personne n'a de bonnes solutions pour la franchir, d'où un certain nombre de sujets mis sur la table collectivement",* détaille Anne Abboud. *"Il y a une prise de conscience que ce gap ne peut pas devenir seulement le sujet des constructeurs."*

L'aménagement de la réglementation est une question que les constructeurs ont imposé dans le cadre du dialogue stratégique en cours à Bruxelles qui doit se conclure par des annonces le 5 mars prochain.

Faut-il contraindre les entreprises à acheter des véhicules électriques ? *"On est demandeur quelque soit le pays de tout ce qui peut inciter au verdissement des flottes et de règles qui incitent les entreprises à passer au véhicule électrique",* nous a répondu Anne Abboud.

En France, c'est le cas avec l'adoption dans le projet de loi de finances 2025 de sanctions pour les flottes d'entreprise de plus de 100 véhicules qui ne respecteraient pas un taux de renouvellement de 15% en véhicules à faible émission (moins de 50 g/km). En même temps, un autre texte va prochainement remplacer ces dispositions avec une proposition de loi qui visera l'électrification des parcs de plus de 50 véhicules et une redéfinition des obligations. Ce changement annoncé génère de l'attentisme. Ainsi, en France, le marché VUL a reculé de 10% en janvier. *"Il est très difficile de segmenter ce qui relève de l'attentisme électrique/thermique des autres sujets en France. Le chaos est plus large",* souligne Anne Abboud.

Sur le site Internet de Peugeot on trouve actuellement une offre en crédit-bail à 240 euros HT par mois pour un Expert qu'il soit Diesel ou électrique avec une différence d'apport de 1.610 euros (de plus pour l'électrique à 8.265 euros), ce qui les met presque à parité de prix. *"Notre stratégie prix est de tout faire pour maximiser les ventes de BEV. Nous sommes dans cette logique de tout faire pour convertir les clients. Nous avons une flexibilité de la production que nous donnent les plateformes multi-énergies qui est un vrai atout",* nous a dit Anne Abboud.

Le revirement de Stellantis sur la demande d'aménagement de la réglementation était-il nécessaire ? *"Un point important était de nous reconnecter avec un écosystème collectif, avec les pouvoirs publics, les instances gouvernementales. Le retour à l'ACEA en fait partie. Et d'un point de vue opérationnel, de nous reconnecter avec les concessionnaires et les fournisseurs. Il y a un enjeu de soutenir le marché global et d'emplois dans les usines."*

Pour Stellantis, l'activité Pro One est un pilier essentiel de son chiffre d'affaires et de sa rentabilité. **Dans un précédent entretien, Jean-Philippe Imparato** (auquel la division Pro One est rattachée) nous avait confié que le véhicule utilitaire représentait 30% du revenu et 50% du résultat.

En 2024, le groupe Stellantis a vendu 1,7 million d'utilitaires dont près de 600.000 en Europe ce qui en fait le leader, 587.000 en Amérique du Nord, 314.000 en Amérique du Sud et 190.000 sur ses deux autres régions (Middle East Afrique et Inde Pacifique). Ram fait l'essentiel des volumes de l'Amérique sur Nord (530.000) tandis qu'en Europe les volumes sont répartis sur quatre marques : 183.400 pour Peugeot, 150.800 pour Citroën, 135.600 pour Fiat et 118.900 pour Opel.

Est-ce que des décisions d'arbitrage entre les volumes, les pénalités et les marges seront prises en Europe ? *"On se laisse le premier trimestre pour voir comment les choses évoluent avant de prendre des décisions brutales. C'est un choix entre le pire et le pire", nous a répondu Anne Abboud. "Nous sommes en terrain incertain, les clients, le réseau et nous-même. Il faut apprendre à avoir tous les scénarios en poche !"*