

autoactu.com

[Accueil](#) /[Actualités](#) /[Analyse](#) /

Investissement de Stellan...

20/10/2025 - [#Renault](#) , [#Chrysler](#) , [#Dodge](#) , [#Honda](#) , [#Jeep](#) , [#Nissan](#) , [#Fiat](#) , [#Ford](#) , [#Ram](#) , [#Stellantis](#)

Investissement de Stellantis aux Etats-Unis : quand se croisent les rationalités économique et politique

Par Bernard Jullien

Vous êtes abonné

[Offrir cet article](#)

L'investissement de 13 milliards de dollars dans les usines américaine de Stellantis est "le plus important de Stellantis en un siècle d'histoire aux Etats-Unis" et concerne les usines de Belvidere (Illinois), Toledo (Ohio), Warren (Michigan), Detroit (Michigan) et Kokomo (Indiana).

Après avoir transféré l'équipe dirigeante d'Europe vers les Etats-Unis puis sorti de l'état-major une bonne part des ex-PSA, A. Filosa a annoncé que, pour satisfaire les exigences de D. Trump et de sa nouvelle politique commerciale et pour relancer sa branche américaine, son entreprise y investirait 13 milliards de

dollars. Rationnelle à bien des égards sur le plan financier ou stratégique, la décision l'est aussi politiquement et exprime une assez claire préférence.

Le rationnel de la décision d'investissement de Stellantis annoncée par **A. Filosa** est assez clair et, à certains égards, compréhensible. L'effet politique produit est bien différent puisque le message bien peu subliminal envoyé est sans ambiguïté : Stellantis, son management et, surtout, son actionnariat préfèrent **Donald Trump** à **Ursula von der Leyen**. On peut donc interpréter les 13 milliards de dollars (11 en euros) d'investissements aux Etats-Unis comme une froide et défendable décision d'investisseur avisé agissant sinon en "bon père de famille" du moins en gestionnaire réaliste d'un ensemble de marques et de territoires qui a commencé il y a quelques mois à perdre de l'argent. On saisit alors que le plus court chemin pour redevenir profitable est sans doute américain et que, du point de vue des actionnaires, il est dès lors le plus défendable même s'il n'est pas sans risques. On peut - et doit- aussi cerner le message délivré aux autres parties prenantes et il ressort alors que, pour les salariés ou les pouvoirs publics européens, l'annonce ne peut qu'être fort mal reçue.

Sachant parfaitement comment son annonce serait lue, **A. Filosa s'est empressé de se couvrir en affirmant** : *"Le succès américain n'est pas seulement bénéfique pour Stellantis aux Etats-Unis, il nous renforce partout."* En d'autres termes, en bon élève de **S. Marchionne**, A. Filosa gère Stellantis comme FCA l'a été : il s'agit d'un portefeuille d'actifs dont la profitabilité doit être maximisée dans le court terme avant de penser au long terme. Comme **les économistes et historiens de la grande entreprise le disent**, une multinationale aux marques multiples fonctionne comme une espèce de "marché interne des capitaux" que le management doit savoir faire fonctionner au mieux pour que les profits (ou l'endettement) soient réalisés là où les chances de voir **les retours sur investissements les plus élevés** assurés rapidement sont les plus fortes.

Il est parfois possible de raisonner à moyen ou à long terme et de considérer que ce qui est vrai aujourd'hui risque de ne plus l'être demain et d'utiliser alors les profits d'aujourd'hui pour prendre position sur des marchés ou dans des activités dont on pense qu'elles seront sinon profitables du moins incontournables demain. On peut alors utiliser les activités porteuses d'importants profits au présent pour mettre dans son portefeuille les actifs du futur. Encore faut-il que les activités les plus mûres soient des "vaches à lait" avec lesquelles on peut nourrir celles appelées à le devenir. A. Filosa nous dit au fond que les États-Unis et leurs quatre marques avaient vocation à tenir ce rôle pour Stellantis et qu'il faut redonner à la vache à lait la santé requise pour que tout le groupe se porte bien.

De fait, pour les groupes automobiles ayant réussi à assurer leur présence aux Etats-Unis, l'Amérique du Nord devient presque systématiquement un booster de profits. Pour prendre un exemple, concernant feu l'Alliance Renault-Nissan, une large part de l'asymétrie entre Renault et Nissan, en matière de volumes et, surtout, de profitabilité était imputable au fait que, avant d'y faire des erreurs coupables, Nissan paraissait presque assuré de dégager une profitabilité élevée parce que l'Amérique du Nord le permettait. Avec ses 43%, Renault récupérait une part de cette manne et pouvait développer une stratégie soutenable d'investissement dans de nouvelles technologies et de nouvelles régions en partie pour cette raison. Sur un autre mode, on peut

analyser le cas de Honda en considérant que l'entreprise n'a pu se maintenir en Europe malgré ses difficultés persistantes à s'y imposer que parce que ses succès américains et chinois le lui permettaient.

Si tel est le cas c'est parce que, aux Etats-Unis, on parvient à vendre très cher des produits très simples à concevoir et à produire. La Tribune rappelle à ce sujet que, en 2023, **C. Tavares soulignait cet état de fait** et qu'alors "*l'agence Reuters évaluait alors le profit sur un gros pick-up vendu aux Etats-Unis à 17.000 dollars environ. Soit quasiment 40% de marge*". Pour cette raison, lorsque, grâce à la crise de 2009, le Fiat de Marchionne a pu mettre la main sur Chrysler, les **Agnelli** ont bien compris que, une fois la crise passée et les usines surnuméraires fermées avec la bénédiction des pouvoirs publics américains, ils avaient touché le jackpot et que les profits qu'ils ne parvenaient plus à faire avec Fiat en Europe pourraient être assurés par les marques américaines et, particulièrement, par Jeep et Ram. On ne peut pas dire que Marchionne (jusqu'en 2018) puis **Manley** se soient appuyés sur les profits américains pour relancer l'Europe ou préparer un avenir électrique.

Ils se sont plutôt contentés de choyer leur poule aux œufs d'or en limitant le plus possible les investissements et la R&D pour présenter à un acquéreur potentiel ou à un partenaire désireux de fusionner des comptes le plus enviables possibles. Ils ont laissé filer les parts de marché de Dodge et Chrysler mais Jeep et Ram ont compensé et, au moment de la fusion avec PSA puis dans les premières années de Stellantis, les profits américains ont été là et le pilier Chrysler de la nouvelle entité a semblé pouvoir tenir son rôle.

C'est le fait qu'il chancelle pour des raisons au fond symétriques à celles qui ont été à l'origine des déconvenues de Nissan aux USA : **Carlos Ghosn** a affaibli Nissan en Amérique du Nord en voulant trop faire croître volumes et parts de marché et en sacrifiant alors la rentabilité ; Carlos Tavares y a affaibli Stellantis en exigeant des profits toujours plus élevés et en laissant alors filer les volumes et les parts de marché. Les parts de marché sont passées **de 13,6% à 9,6% en 2023**, puis à 8% en 2024 et à **7% sur le premier semestre 2025**.

En 2008, les ventes de FCA aux Etats Unis représentaient 2,2 millions de véhicules. L'an passé, elles avaient baissé de 42% et n'atteignaient plus 1,3 million. Au premier semestre 2025, Stellantis dont le chiffre d'affaires avait baissé de 26,5% en Amérique du Nord y a perdu presque 1 milliard d'euros alors que, en 2024, sur la même période les profits y étaient encore de 4,4 milliards. On comprend dès lors que ce soit une priorité non seulement pour l'actionnariat mais aussi pour le management : l'argument de Filosa est entendable. C'est en effet aux Etats-Unis que le terrain perdu peut être regagné le plus rapidement et le plus aisément quitte à surfer pour cela sur la vague trumpiste en donnant au Président américain ce qu'il souhaite et en remettant à plus tard le traitement du dossier européen et à plus tard encore celui de la décarbonation.

On peut toutefois difficilement s'en tenir là et ne porter sur l'annonce de la semaine passée que ce regard comptable. Comme ce fût le cas du temps de S. Marchionne quand, en 2012, celui-ci **comparaît l'attitude des autorités américaines à celles des autorités européennes face aux surcapacités** et demandait à la Commission **d'appliquer au mal le remède de cheval** comme les courageux américains avaient su le faire, A. Filosa se comporte de telle manière qu'il semble

priser le "réalisme" de Donald Trump et regretter le volontarisme forcené de Ursula von der Leyen.

Etonnamment, les menées bien peu libérales du Président américain qui contraint les industriels à migrer leurs fabrications du Canada et du Mexique vers les Etats-Unis au prix d'investissements très lourds dans des usines qu'ils venaient pour certaines d'entre elles de désertir semblent apparaître très acceptables à A. Filosa et J. Elkann. Elles sont assorties il est vrai, pour Stellantis qui n'avait pas comme Ford ou GM investi très lourdement dans l'électrification de ses gammes Jeep, Ram ou Dodge, d'un bienvenu relâchement des contraintes CAFE. Stellantis, pointe La Tribune, *"relance d'ailleurs la très populaire version du Ram dotée de l'énorme moteur à essence V8, rayé du catalogue par Carlos Tavares pour cause d'écologie. Il est vrai que la réduction des émissions de CO2 intéresse peu la nouvelle administration américaine"*.

A. Filosa et ses actionnaires semblent s'en féliciter et pointer en creux, dans le contexte d'un dialogue stratégique de filière très tendu à Bruxelles, que la Commission n'offre pas aux constructeurs un environnement aussi 'business friendly' que les autorités américaines. L'état-major de Stellantis ne s'adonne pas explicitement, comme Marchionne le faisait il y a un peu plus de dix ans, à cette espèce de 'benchmark' politico-institutionnel mais une partie des commentateurs le font à sa place et les salariés comme les autorités nationales ou régionales seront tentés de le faire à leur tour : si, en s'asseyant sur les accords de Paris et les accords de libre-échange, on parvient à obtenir des constructeurs qu'ils relocalisent et partent à la recherche des volumes perdus alors les voies de sortie de crise sont clairement dessinées. Ce sont celles que promeuvent Melloni et Merz et non celles que la France et la Commission entendent encore privilégier.

D'évidence, la question pour Stellantis n'est pas celle de l'interventionnisme des uns qui s'opposerait à la propension des autres à laisser les industriels faire leur travail. Le problème est d'obtenir de la puissance publique les interventions souhaitées et de soutenir alors ceux qui les ont décidées par ses investissements.