

# autoactu.com

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

22 milliards de charges p...

13/02/2026 - [#Chrysler](#) , [#Honda](#) , [#Man](#) , [#Nissan](#) , [#Porsche](#) , [#Fiat](#) , [#Ford](#) , [#Stellantis](#)

## 22 milliards de charges pour Stellantis, les Américains tournent la page de l'électrique

Par Bertrand Rakoto

Inclus dans votre abonnement

Offrir cet article



**Après Ford en décembre et GM en janvier, c'est au tour de Stellantis en février de passer des charges exceptionnelles après le changement de politique américaine. Les milliards passés en pertes pour 2025 clôturent l'actuel chapitre de l'électrification du marché. Les constructeurs annulent des programmes et tournent le dos à de nombreux investissements qu'ils ne pourront rentabiliser.**

## Etrangement, les marchés financiers sanctionnent Stellantis plus durement que ses deux concurrents. Manque d'indulgence ou attitude justifiée ?

Les constructeurs américains ont de quoi être échaudés. Les investissements en faveur de l'électrification automobile vont et viennent depuis plus de 30 ans mais les revirements s'accroissent. Dans les 10 dernières années, le gouvernement **Obama** a fixé des objectifs d'émissions nécessitant une part d'électrification importante, annulés 4 ans plus tard durant le premier mandat de **Trump** avec le remplacement des normes CAFE (Corporate Average Fuel Economy) par le standard SAFE (Safer Affordable Fuel-Efficient). En 2022, la course à l'électrification a repris son souffle avec l'IRA (Inflation Reduction Act) du gouvernement **Biden** pour finalement voir le gouvernement suivant annuler les crédits d'impôts à l'achat des VEB et les pénalités liés au non-respect des normes d'émission et de consommation en juillet 2025. Les constructeurs américains tournent désormais la page au moins pour quelques années.

Les dépenses réalisées sont désormais comptabilisées en pertes pour l'exercice 2025. Ford a ouvert le bal en décembre dernier annonçant 19 milliards de dollars (16,7 milliards d'euros) de charges exceptionnelles dont 8,5 attribuables à l'annulation des programmes électriques. GM a emboité le pas avec 7,1 milliards de dollars (6,1 milliards d'euros) de charges exceptionnelles liées à l'absence de retour sur investissements dans l'électrification. Dans ce contexte, Stellantis a naturellement fermé la marche mais a frappé plus fort avec 26 milliards de dollars (22 milliards d'euros). Les marchés financiers l'ont plus fortement sanctionné que ses deux concurrents.

### Soigner la communication

Les motivations des constructeurs américains à passer en pertes les investissements sont assez justifiées. Les retours sur investissements sur l'électrification seront limités dans les 6 à 8 années à venir. Les charges exceptionnelles s'élèvent à 45 milliards d'euros pour les 3 de Détroit. C'est sans compter les dépenses des équipementiers et, au-delà, d'autres constructeurs comme Porsche (plus largement le groupe Volkswagen) ou encore Honda. Le groupe japonais a annoncé cette semaine une réévaluation de son plan d'électrification et un ajustement des investissements vis-à-vis de sa future gamme de VEB. En communication, le choix du moment est primordial, "*timing is everything*" en anglais dans le texte.

Certains diront que l'électrification a bon dos. Mais l'essoufflement du marché est une réalité, particulièrement en Amérique du Nord faute de demande et de soutien financier suffisant. C'est un marché décidé par le régulateur et non par la technologie. La pression concurrentielle et les normes californiennes permettront de poursuivre la croissance de l'électrification mais à un rythme plus lent.

Le contexte autour de l'électrification se prête parfaitement à l'annonce de charges exceptionnelles. C'est la principale motivation évoquée par les constructeurs. D'autres motifs pourraient être les coûts conjoncturels directement, ou non, liés aux approvisionnements, aux tarifs douaniers, à la réorganisation des productions. Mais en communication, il faut savoir saisir les opportunités. Les annonces sont opportunistes. En revanche, le décalage des annonces est surprenant. Le 16 décembre pour Ford, le 8 janvier pour GM, en symétrie autour des fêtes de fin d'année. Stellantis s'est isolé en procédant à son annonce le 6 février. Le décalage et le montant ont davantage fait remarquer le groupe.

L'isolement relatif de l'annonce de Stellantis a offert l'opportunité aux analystes de relever les caractères singuliers de Stellantis alors que les annonces de Ford et GM ont été jugées dans un contexte plus conjoncturel. Cela dénote l'attention particulière des marchés financiers et leur frustration vis-à-vis du groupe. **Antonio Filosa** manœuvre trop lentement du point de vue de certains et de façon plus posée pour d'autres. De 2020 à 2024, Stellantis a mis ses investissements sur pause. L'Amérique a été une vache à lait dont le succès n'a pas été entretenu. L'Europe souffre de marques devenues trop nombreuses et trop concurrentielles. Antonio Filosa poursuit son redressement du groupe étape par étape sans précipitation ni effusion. Le plan stratégique doit être dévoilé le 21 mai prochain. Mais cette attente alimente l'impatience des analystes financiers. Le constructeur doit soigner sa communication pour ne pas attiser les frustrations des commentateurs. Il ne faut pas donner d'opportunités à plus de critique.

### **L'Europe est-elle encore pertinente ?**

En posant la question de la pertinence de l'Europe, j'apporte une forme de réponse. Les Européens sont plus émus que les Américains de l'annonce de Stellantis. Le sens de la finance d'entreprise est indéniablement plus développé de mon côté de l'Atlantique mais c'est aussi le changement de posture vis-à-vis de l'électrification qui a bousculé les Européens. La décision de Stellantis semble alimenter le sentiment d'abandon d'une Europe embourbée dans son électrification. Mais il faut garder la tête froide. Ou bien Stellantis anticipe des changements européens plus profonds que le timide paquet automobile ne l'a laissé entrevoir et les hybridations ou les motorisations thermiques pourraient revenir. Ou bien l'Europe est condamnée et il convient de limiter les investissements. Dans tous les cas de figure, le recul des volumes et les pertes d'emplois ne laissent pas beaucoup d'espoirs. Pendant ce temps, l'Europe focalise son attention sur l'Amérique et se laisse déborder par la Chine qui en accélère la désindustrialisation. Il ne sert à rien de se plaindre des choix américains, l'heure est plutôt à se concentrer sur les problèmes européens.

Pour enfoncer le clou, vous aurez sans doute remarqué que, depuis le début de cette chronique, je considère Stellantis comme un constructeur américain. Les Français l'appellent encore PSA, les Italiens l'appellent Fiat et régulièrement à Détroit, il est question de Chrysler. Mais depuis la création de Stellantis, les revenus et les bénéfices américains pèsent plus lourd que le reste du monde dans les résultats du groupe. Pourtant, l'ancien management n'a pas capitalisé sur cette dynamique et a gaspillé une partie de son énergie dans les polémiques européennes et les plans d'électrification sans porte de sortie. A Détroit, la rumeur circulait que l'ancien CEO n'a jamais compris l'Amérique (depuis l'époque de son passage chez Nissan). Son management et sa critique des Etats-Unis dans le livre qu'il a publié l'an dernier ont consolidé l'idée. Antonio Filosa corrige le tir quitte à créer un déséquilibre en faveur, cette fois, de l'Amérique. Mais il faut bien comprendre que le contexte européen ne permet pas de fonder beaucoup d'espoir sur le marché et les perspectives qu'il offre.

Stellantis doit poursuivre sa transformation culturelle et sa réorientation sur le produit. Le redressement du groupe passe par un centre de décisions clairement défini (le Michigan) et une décentralisation des responsabilités et des politiques régionales. Le plan produit se redéploie doucement dans un contexte d'incertitude politique grandissant. C'est la fin du "pricing power"

qui camouflait un désinvestissement progressif en faveur de marges plus importantes sur un volume en régression. La politique de prix s'est logiquement heurtée aux problèmes de la disponibilité et du renouvellement des modèles ainsi qu'aux besoins d'alimenter le marché avec des véhicules abordables. Les marchés financiers et les commentateurs européens doivent laisser le temps à Antonio Filosa de poursuivre la réorganisation. L'attente du plan stratégique peut frustrer mais Stellantis était en piteux état et la précipitation n'apporterait rien de positif.

### Faire table rase et repartir

Au même titre que Ford et GM, Stellantis a saisi l'opportunité de faire table rase des investissements encombrants et repart d'une copie propre. C'est d'autant plus important qu'il s'agit aussi d'un rééquilibrage face à une concurrence japonaise moins encombrée financièrement par les dépenses d'investissements et une industrie chinoise qui produit sans marges, voire à perte.

2026 devrait voir de nouvelles stratégies et plans produits être dévoilés. Mais en Amérique du Nord, beaucoup de décisions vont attendre les futurs accords entre les Etats-Unis, le Canada et le Mexique. La politique pèse lourd et alimente les incertitudes. La fatigue réglementaire est forte. C'est un renversement de tendances entre l'Europe et l'Amérique du Nord. L'instabilité réglementaire était plutôt l'apanage des Européens jusqu'à ce jour de 2018 où le ban a été décidé et a figé l'industrie automobile dans un plan qui l'asphyxie. L'agonie européenne se précise un peu plus chaque jour. A l'opposé, les Etats-Unis sont entrés la même année dans une interminable zone de turbulences qui paralyse de plus en plus l'industrie.

Les normes d'émissions et de consommation devraient être mises en veilleuses jusqu'en 2032, même en cas de changement politique en 2028. Les projets pour plus de véhicules thermiques et hybrides vont pouvoir reprendre pendant que la page d'électrification rapide se tourne. Mais sans des chaînes de production et d'approvisionnement stables, les constructeurs vont devoir avancer prudemment. Pour cela, ils ont pris la liberté de ne pas être handicapés par des amortissements d'électrification trop pesants.

Par **Bertrand Rakoto** 

Bertrand Rakoto est analyste et consultant spécialisé dans l'industrie automobile, basé à Detroit. Fort d'une longue expérience internationale, chaque vendredi il décortique pour Autoactu.com les stratégies industrielles, produits, commerciales et organisationnelles des constructeurs et équipementiers, offrant un éclairage expert sur les évolutions du secteur.