

autoactu.com

[Accueil](#) /

[Actualités](#) /

[Constructeurs](#) /

Pour Antonio Filosa, l'au...

13/05/2026 - [#Stellantis](#)

Pour Antonio Filosa, l'automobile européenne doit repartir des attentes des clients

Par Florence Lagarde

Inclus dans votre abonnement

Offrir cet article



Au "Future of the Car Summit" organisé par le Financial Times, le directeur général de Stellantis, Antonio Filosa, a donné le ton sur la stratégie qu'il présentera officiellement le 21 mai prochain : après plusieurs années durant lesquelles l'industrie automobile a été guidée par les réglementations, il veut replacer le client au centre des décisions du constructeur. Il appelle l'Europe à clarifier rapidement les réformes annoncées et ... à les poursuivre.

Nommé à la tête de Stellantis dans un contexte difficile, marqué par une perte de parts de marché et des tensions internes, **Antonio Filosa** assure n'avoir jamais douté de la solidité du groupe. *"Nous avons identifié des choses à corriger et nous les corrigeons à la vitesse de la lumière"*, a-t-il affirmé.

Le dirigeant italien explique avoir bâti son futur plan stratégique autour d'une idée simple : *"écouter à nouveau le client"*. Selon lui, ce recentrage était devenu indispensable dans une industrie dominée ces dernières années par les contraintes réglementaires. *"Si vous voulez retrouver de la croissance sur un marché où vous avez perdu autant de parts de marché, la première chose à faire est de remettre le client au centre de tout ce que vous faites"*, a-t-il insisté.

Antonio Filosa estime que cette nouvelle boussole permettra de mieux exploiter les quatre grands atouts de Stellantis : sa taille mondiale, ses marques, son ancrage local et sa capacité à nouer des partenariats. Il a rappelé que le groupe reste numéro deux en Europe, numéro un en Amérique du Sud et très présent en Amérique du Nord, tout en revendiquant des marques *"authentiques"* capables de créer un lien fort avec les clients.

Mais ce retour au client se heurte, selon lui, à certaines règles européennes qui empêchent aujourd'hui de proposer des véhicules correspondant réellement aux attentes et au pouvoir d'achat des automobilistes. Antonio Filosa a particulièrement ciblé le sujet de l'accessibilité financière des véhicules. *"Les voitures à moins de 15.000 euros n'existent plus"*, a-t-il regretté. Le patron de Stellantis a pris l'exemple des utilitaires légers pour illustrer les effets pervers de certaines réglementations. Selon lui, de nombreux artisans ou petites entreprises prolongent désormais la durée de vie de leurs anciens véhicules thermiques faute de pouvoir financer un passage immédiat à l'électrique. Résultat : les clients supportent des coûts d'entretien plus élevés, l'industrie vend moins de véhicules neufs et l'environnement ne bénéficie pas du renouvellement du parc.

Face à cette situation, Antonio Filosa demande une action rapide des autorités européennes. Il estime que trois sujets doivent être traités en priorité : l'adaptation des règles pour les véhicules utilitaires légers, la création d'un cadre spécifique pour les petites voitures électriques abordables et le renforcement du "Made in Europe".

Sur ce dernier point, Stellantis milite pour des règles favorisant les véhicules conçus, développés et produits en Europe, avec une chaîne d'approvisionnement locale. Le dirigeant appelle également à la mise en place de conditions de concurrence équitables afin de protéger l'industrie européenne face à la montée en puissance des constructeurs chinois. *"Nous soutenons un Made in Europe qui privilégie ceux qui investissent dans le design, l'ingénierie, la fabrication et les fournisseurs européens"*, a-t-il déclaré.

Dans le même temps, Stellantis continue justement d'approfondir ses partenariats avec des acteurs chinois. Antonio Filosa a longuement évoqué l'extension de la coopération avec Leapmotor, que le groupe considère désormais comme un élément structurant de sa stratégie. Après une première phase centrée sur la distribution des véhicules de la marque chinoise en Europe, le partenariat entre dans une nouvelle étape intégrant codéveloppement et coopération industrielle.

Le dirigeant refuse toutefois de réduire sa stratégie d'alliances à la Chine. Il rappelle que Stellantis s'appuie depuis plus de quarante ans sur le partenariat historique avec le groupe Koç en Turquie via Tofas. Pour lui, la logique reste la même : identifier des intérêts communs et créer des bénéfices mutuels, qu'il s'agisse de technologies, de capacités industrielles ou de chaînes d'approvisionnement.

Enfin, Antonio Filosa a voulu rassurer sur l'engagement du groupe dans l'électrification. Si Stellantis réintroduit davantage de motorisations thermiques et hybrides en Amérique du Nord, cela ne signifie pas un recul sur l'électrique. Le patron du groupe défend une approche régionale du marché automobile, estimant que chaque zone avance à son propre rythme vers l'électrification. *"En Europe, les clients veulent des petites voitures électriques. Aux Etats-Unis, ils veulent des hybrides, des électriques en plus faibles volumes et aussi des moteurs thermiques. Nous sommes prêts à leur proposer tout cela"*, a-t-il résumé.

Par **Florence Lagarde**

Florence Lagarde est journaliste spécialisée dans l'économie automobile et directrice de la rédaction d'Autoactu.com, qu'elle a contribué à développer... voir plus