

autoactu.com

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

Xavier Chardon (DG Citroë...

21/07/2026 - [#Stellantis](#)

Xavier Chardon (DG Citroën) : "Il nous a manqué de la production de C3 et de C3 Aircross"

Par Florence Lagarde

Inclus dans votre abonnement

[Offrir cet article](#)

Les ventes mondiales de Citroën ont progressé de 4,4% au premier semestre 2026, avec une hausse de 8% en Europe. La dynamique est surtout visible dans les commandes de voitures électriques, qui ont presque doublé et représentent désormais un tiers du portefeuille de la marque. Encore contrainte par la disponibilité des C3 et C3 Aircross, Citroën prévoit une montée en puissance de leur production au second semestre. Le point avec Xavier Chardon, directeur général de Citroën.

Citroën a vendu 373.700 véhicules dans le monde au premier semestre 2026, soit une progression de 4,4%. Cette croissance a été principalement portée par l'Europe, où les immatriculations de la marque ont augmenté de 8%. Sa part de marché européenne gagne 0,1 point, à 3,4%.

"C'est conforme, avec une croissance qui se maintient sur le premier semestre. On aurait presque pu faire un peu mieux si on avait eu toute la production", estime Xavier Chardon, directeur général de Citroën.

La performance de la marque a été freinée par la disponibilité du C3 Aircross qui est encore dans sa phase de montée en cadence, tandis que la production de C3 a été contrainte par la saturation des capacités industrielles.

"Il nous a manqué de la production de C3 et de C3 Aircross", explique Xavier Chardon. L'usine de Trnava, en Slovaquie, fonctionne déjà à pleine capacité en 4 équipes. Les délais de livraison atteignent "en moyenne entre trois et quatre mois. Sur le segment B c'est un peu long", souligne le dirigeant.

Pour convertir les commandes en immatriculations et réduire les délais de livraison, Citroën prévoit d'augmenter la production de C3 au second semestre. Le dispositif industriel doit notamment être renforcé à Kragujevac, en Serbie. Une quatrième équipe doit permettre d'augmenter les capacités du site. La diversification de la production a également commencé le 1er juillet avec le démarrage d'une version hybride, alors que l'usine assemblait jusqu'à présent principalement des véhicules électriques.

L'augmentation des volumes doit également accompagner le déploiement du C3 Aircross, dont Citroën a livré davantage d'exemplaires qu'au premier semestre 2025, mais qui n'a pas encore atteint son plein potentiel industriel et commercial.

Les commandes électriques ont presque doublé

L'une des évolutions importante de ce semestre est la progression des commandes de véhicules électriques qui ont pratiquement doublé (+98%) par rapport aux six premiers mois de 2025. Elles représentent désormais un tiers de l'ensemble des commandes de voitures particulières de la marque.

Cette proportion est supérieure à la part de l'électrique dans les immatriculations qui se situe autour de 20% ce qui traduit la forte accélération récente des prises de commandes électriques. La progression des commandes électriques s'est accélérée au fil du semestre, sous l'effet combiné des dispositifs de soutien mis en place dans plusieurs pays européens et de la hausse des prix des carburants provoquée par la guerre en Iran. *"Il y a eu des accélérations liées aux incitations fiscales en Allemagne et en Italie", explique Xavier Chardon puis "une deuxième phase très notable avec la guerre en Iran". "Depuis le mois d'avril, on a vraiment vu une accélération", souligne-t-il. Malgré la baisse ponctuelle du prix de l'essence observée au cours des dernières semaines, Citroën n'a pas constaté de retournement significatif des commandes de véhicules électriques neufs.*

L'élargissement de l'offre de Citroën explique aussi la croissance des commandes de véhicules électriques. La marque propose notamment une version Urban Range de la ë-C3, équipée d'une batterie permettant 210 km d'autonomie avec un prix plus accessible. Cette déclinaison vise les

automobilistes qui peuvent recharger leur véhicule à leur domicile ou sur leur lieu de travail et dont les déplacements quotidiens restent limités. *"C'est une offre qui n'est pas pour tous, mais qui est assez attractive en termes d'achat et d'usage"*, souligne Xavier Chardon. Il met en avant une voiture offrant cinq places et un coffre conventionnel, sans les compromis habituellement associés aux modèles électriques d'entrée de gamme.

La ë-C3 occupe désormais la deuxième place de son segment en France et en Espagne et la première en Italie et au Portugal. En France, l'ensemble des ventes électriques de Citroën a progressé de 20,3%, soutenu par la ë-C3 et le ë-C3 Aircross, tous deux classés dans les deux premières positions de leurs segments respectifs. Le ë-C5 Aircross a pour sa part déjà intégré le Top 10 de sa catégorie.

Xavier Chardon estime que l'amélioration des ventes n'est pas principalement liée à une baisse des prix. *"On ne brade pas nos voitures, mais nous avons un très bon rapport qualité/prix."* Il souligne la qualité du mix, avec environ la moitié des ventes de C3 Aircross, C4 et C5 Aircross réalisées dans les niveaux de finition supérieurs.

La rentabilité du réseau français reste à rétablir

L'augmentation des volumes attendue au second semestre doit aussi permettre d'améliorer la situation économique du réseau. Sa rentabilité progresse en Europe, mais reste légèrement négative en France. *"La marge sur le véhicule neuf a progressé, ce qui est positif, mais il nous manque encore un peu de volume"*, explique Xavier Chardon. L'amélioration de la marge VN en France à fin mai 2026 dans le réseau est de 263 euros en plus.

La situation du réseau français reste toutefois pénalisée par le véhicule d'occasion. La rentabilité VO s'est améliorée dans toutes les pays européens, mais la France est le seul marché où la marge moyenne demeure négative, en raison notamment du poids des véhicules issus de contrats de buy-back et des pertes enregistrées à leur restitution. *"La marge VO est moins négative, mais cela reste encore un foyer de perte"*, reconnaît Xavier Chardon. Stellantis a prévu un dispositif de compensation des pertes liées aux valeurs résiduelles, mais son application reste conditionnée à un niveau minimal de performance commerciale du distributeur. Une condition justifiée estime le dirigeant : *"Il faut faire son boulot pour y avoir droit. Il y a en effet des critères qui sont accessibles, mais qui impliquent un minimum de performance."* L'accélération des volumes au second semestre doit ainsi contribuer à la fois au retour à une rentabilité positive du réseau et à l'accès des distributeurs aux mécanismes de compensation des buy-back.

Citroën compte donc sur la hausse de la production, l'accélération du C5 Aircross et la montée en puissance du C3 Aircross pour retrouver une rentabilité positive dans son réseau français au second semestre. L'objectif n'est cependant pas de rechercher les immatriculations à tout prix. *"La logique est de conserver une croissance stable et rentable, sur les bons canaux"*, affirme Xavier Chardon.

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

