

autoactu.com

[Accueil /](#)[Actualités /](#)[Constructeurs /](#)[Stellantis, évolution inv...](#)

29/10/2026 - [#Dodge](#) , [#Jeep](#) , [#Smart](#) , [#Ram](#) , [#Stellantis](#)

Stellantis, évolution inverse du chiffre d'affaires et de la rentabilité entre l'Europe et l'Amérique du Nord

Par Florence Lagarde

Inclus dans votre abonnement

Offrir cet article



Antonio Filosa, CEO de Stellantis au Mondial de l'automobile le 12 octobre 2026 sur le stand Citroën avec Emanuele Cappellano, directeur des opérations de Stellantis pour l'Europe élargie, Xavier Chardon DG de Citroën et Gilles Vidal, directeur du design de Stellantis Europe.

Si les résultats du troisième trimestre s'améliorent par rapport à 2025, il se dégradent par rapport au premier semestre. Au troisième trimestre, les trajectoires divergent entre l'Amérique du Nord qui est profitable, tandis que l'Europe perd davantage malgré sa croissance. Antonio Filosa mise sur la discipline commerciale, les nouveaux produits et les réductions de coûts pour tenir son engagement d'un free cash-flow industriel positif en 2027.

Avec 37,61 milliards d'euros de chiffre d'affaires au troisième trimestre, en hausse de 1,1%, Stellantis retrouve une progression de son activité, malgré des livraisons consolidées en recul de 1,1%, à 1,286 million de véhicules. Le résultat opérationnel ajusté atteint 256 millions d'euros, contre 90 millions un an auparavant, portant la marge de 0,2% à 0,7%. La tendance au cours de 2026 est cependant défavorable puisque la marge opérationnelle ajustée (AOI) passe de 2,5% au premier trimestre à 1,8% au deuxième et donc 0,7% au troisième.

Sur les neuf premiers mois de 2026, Stellantis dégage désormais 1,99 milliard d'euros de résultat opérationnel ajusté pour un chiffre d'affaires de 119 milliards d'euros. La reprise reste donc fragile, même si la direction souligne que les arrêts d'usine cet été (particulièrement en Amérique du Nord) et l'inflation des matières premières avaient été anticipés.

En Amérique du Nord, les prix et les coûts compensent la baisse des volumes

L'Amérique du Nord illustre la stratégie décrite par **Antonio Filosa** comme visant à "*équilibrer les volumes et la rentabilité*" et "*équilibrer la production avec la demande du marché*".

Au troisième trimestre, les livraisons de la région reculent de 11,6%, à 357.000 véhicules, et le chiffre d'affaires baisse de 3,1%, à 15,59 milliards d'euros. Pourtant, le résultat opérationnel ajusté redevient positif, à 64 millions d'euros, contre une perte de 475 millions un an plus tôt. La marge opérationnelle passe ainsi de -3% à +0,4%.

Joao Laranjo, le directeur financier, attribue cette amélioration aux réductions de coûts industriels et à l'évolution favorable des prix nets, malgré les moindres volumes et la hausse des dépenses de recherche et développement. L'effet prix net apporte à lui seul 421 millions d'euros d'amélioration par rapport au troisième trimestre 2025.

Cette "*discipline sur les prix nets*" qu'Antonio Filosa entend maintenir doit permettre de préserver le revenu effectif après remises et soutiens commerciaux. Elle s'accompagne d'un ajustement de la production pour contenir les stocks. Aux Etats-Unis, ceux des concessionnaires ont diminué de 6% par rapport à fin juin, tout en restant supérieurs de 23% à leur niveau d'un an auparavant. Stellantis vise entre 320.000 et 350.000 véhicules fin décembre, contre environ 368.000 fin septembre.

La région est ainsi sortie des pertes sur les trois premiers trimestres 2026 mais avec une marge retombée à 0,4%, après 1,6% sur chacun des deux premiers.

En Europe, de la croissance qui ne fait pas de rentabilité

L'Europe élargie suit une trajectoire inverse de l'Amérique du Nord. Ses livraisons progressent de 10,1%, à 588.000 véhicules, et son chiffre d'affaires augmente de 3,2%, à 14,06 milliards d'euros. Malgré cette croissance, l'Europe enregistre une perte opérationnelle ajustée de 311 millions d'euros, contre un bénéfice de 157 millions un an auparavant. Sa marge passe de +1,2% à -2,2%.

Joao Laranjo a expliqué dans une conférence avec les analystes que la croissance des volumes et les économies industrielles ont été absorbées par la pression persistante sur les prix et un mix défavorable, lié à la hausse de la proportion de véhicules électriques et la croissance de la gamme Smart Car. Antonio Filosa a cité la concurrence chinoise et un environnement commercial toujours difficile.

Ce décalage se retrouve sur le cumul neuf mois avec une hausse des livraisons européennes de

8,9% pour seulement +1,5% pour le chiffre d'affaires. La région perd 397 millions d'euros en résultat opérationnel ajusté (dont 311 sur le troisième trimestre), contre un bénéfice de 90 millions sur la même période de 2025.

Pour corriger la situation Stellantis annonce l'objectif de stabiliser les prix nets et d'abaisser le coût de ses véhicules électriques. Antonio Filosa a rappelé l'arrivée en 2027 d'une plateforme plus compétitive pour les segments B, C et l'entrée du segment D, ainsi que le passage de plusieurs modèles de batteries NMC à des batteries LFP, moins coûteuses. L'enjeu pour Stellantis est d'améliorer la rentabilité de sa gamme électrique.

Trois catégories de coûts passées au crible

A l'échelle du groupe, la baisse des coûts industriels constitue le premier facteur d'amélioration du résultat troisième trimestre avec un effet favorable de 828 millions d'euros. Joao Laranjo a cité les gains sur les achats avec les premières contributions du programme VCP (Value Creation Program) ainsi que la baisse des coûts de conformité CO2 et de garantie. Ces gains compensent notamment une partie de l'inflation des matières premières.

Interrogé par les analystes sur le contenu concret du VCP, Antonio Filosa a détaillé trois composantes. La première concerne le "*coût des produits, des composants et des systèmes*". Plus de 3.000 personnes travaillent sur leur conception et leurs conditions d'achat, avec des comparaisons détaillées des solutions concurrentes. Il a cité l'exemple des faisceaux électriques pour lesquels les équipes étudient le tracé des câbles, les connecteurs et les quantités de matières utilisées. Il a aussi cité les catalyseurs avec l'optimisation des quantités de palladium, de rhodium et de platine à performances identiques.

La deuxième composante est celle des "*coûts de fabrication*". Antonio Filosa a cité le déploiement d'un outil utilisant l'intelligence artificielle pour améliorer la maintenance préventive, expérimenté dans une usine française. La réduction des pannes permet d'augmenter la productivité et de limiter les inefficacités.

La troisième catégorie de coûts concerne "*la logistique*" en amont comme en aval des sites industriels. Le dirigeant a cité l'outil Optima fondé sur l'intelligence artificielle qui analyse les flux d'approvisionnement et propose de nouveaux itinéraires en temps réel pour réduire les distances et les coûts. Des calculs auparavant réalisés manuellement peuvent ainsi être appliqués à un nombre beaucoup plus important de trajets.

Le groupe revoit aussi ses arbitrages entre production interne et achats extérieurs. En Amérique du Nord, il prépare notamment la réinternalisation d'une activité d'emboutissage à chaud confiée à un fournisseur.

Antonio Filosa s'est dit confiant dans sa capacité à dépasser les jalons du VCP qui sont prévus à 2,4 milliards d'euros d'économies en 2027 pour un objectif de 6 milliards en 2028. Joao Laranjo a précisé qu'il s'agissait d'économies brutes pour le chiffre de 2028 et qu'il faudra retrancher les gains déjà comptabilisés en 2026, ajouter les nouvelles initiatives et tenir compte de l'inflation, notamment sur les matières premières et les puces mémoire.

Les nouveaux produits doivent apporter volumes et rentabilité

La direction compte également sur les lancements pour renforcer simultanément l'activité et les marges. Antonio Filosa évoque des modèles capables d'apporter à la fois des volumes et des bénéfices ce qu'il nomme les "*volume makers*" et "*profitability makers*".

Il cite le pick-up sportif de Ram, dont l'allocation initiale a été réservée en moins de vingt-quatre heures, puis le Ram ProMaster City attendu début 2027. Au second semestre 2027 doivent suivre les nouveaux Jeep Grand Cherokee, Wrangler et Gladiator, ainsi qu'un Dodge Durango renouvelé. Ces nouveaux modèles Jeep apporteront une offre de motorisations élargie et des coûts inférieurs aux modèles actuels, a dit Antonio Filosa.

L'amélioration de la qualité doit compléter ces gains, en réduisant progressivement les dépenses de garantie et de rappel. Les partenariats industriels doivent également contribuer à mieux utiliser les capacités disponibles et à répartir les coûts fixes.

Le free cash-flow positif en 2027 reste l'engagement central

Au troisième trimestre, Stellantis a encore consommé 4,01 milliards d'euros de trésorerie industrielle. C'est un peu mieux qu'au troisième trimestre 2025 avec une amélioration d'environ 300 millions. Sur neuf mois, le free cash-flow industriel reste négatif de 4,93 milliards d'euros. Joao Laranjo attend un retournement favorable du besoin en fonds de roulement au quatrième trimestre, notamment grâce à la réduction des stocks détenus par le constructeur. Les usines s'arrêtent avant Noël, tandis que les véhicules déjà produits continuent d'être facturés. Pour 2026, le groupe confirme seulement un free cash-flow industriel meilleur que celui de 2025, qui était négatif de 4,53 milliards d'euros.

Pour 2027, Antonio Filosa réaffirme en revanche l'objectif d'un flux positif qu'il qualifie de "*principal engagement pour l'année prochaine*". Il doit reposer sur l'amélioration du résultat opérationnel en combinant la discipline sur les prix nets, une production adaptée à la demande, le lancement de nouveaux produits, des économies et des baisse des coûts de non-qualité. Les détails chiffrés pour cet objectif feront partie de la présentation des perspectives 2027 avec les résultats de l'année.

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