

Automobile: l'heure des choix radicaux

di Stéphane Lauer

Pendant des décennies, l'industrie automobile a été l'un des symboles triomphants de la mondialisation. Les grands constructeurs concevaient des plateformes communes, produisaient sur plusieurs continents et vendaient des véhicules de Detroit (Etats-Unis) à Shanghai, de Wolfsburg (Allemagne) à Sao Paulo (Brésil), de Sochaux (Doubs) à Séoul. Cette ère touche à sa fin. Le marché automobile est en train de se fragmenter et de se régionaliser, non plus selon les niveaux de gamme ou les préférences marketing locales, mais selon des choix technologiques devenus irréconciliables.

Trois grands pôles se dessinent désormais. Aux Etats-Unis, le retour au pouvoir de Donald Trump et de son climatoscepticisme a sonné le glas de l'ambition électrique. La fin des subventions pour acheter des véhicules électriques incite le marché américain à se concentrer sur ce qu'il sait faire le mieux : de puissants moteurs thermiques qui équipent SUV et autres pick-up, sans guère se préoccuper des émissions de CO₂.

La Chine, désormais premier marché du monde, a fait un choix radicalement opposé. Le véhicule électrique n'y est pas une option, mais un pilier de politique industrielle, technologique et géopolitique. Pékin a structuré une chaîne de valeur complète, et dispose désormais d'un avantage compétitif incomparable. Le marché chinois a su imposer, en un temps record, ses propres standards, ses champions nationaux et une capacité d'exportation croissante. Entre les deux, l'Europe doute. Forte historiquement de son excellence dans le moteur thermique, elle a décidé – à raison – son extinction progressive à horizon 2035 sans avoir totalement sécurisé les conditions industrielles, énergétiques et sociales de la transition. Résultat : une

trajectoire incertaine, oscillant entre injonction réglementaire et réalisme industriel, entre ambition climatique et inquiétude stratégique.

Visibilité brouillée

Cette divergence pousse les constructeurs à des choix radicaux. Elle rend de plus en plus coûteuse l'ambition d'être un acteur « mondial ». Les plateformes électriques, les chaînes de traction, les logiciels embarqués et les batteries exigent des investissements colossaux. Or, ceux-ci ne sont rentables que s'ils sont amortis sur des volumes très importants, avec une technologie homogène. Cette logique était au cœur de la création de Stellantis, née de la fusion du groupe italo-américain Fiat Chrysler Automobiles et du français PSA (Peugeot, Citroën et Opel). Avec une constellation de 14 marques – d'où « Stellantis », qui signifie « parsemé d'étoiles » – , le nouvel ensemble se présentait comme l'archétype de l'entreprise globale. Mais avec la fragmentation technologique et géographique actuellement à l'œuvre, ce qui devait être un atout devient un handicap.

General Motors et Ford ont déjà commencé à tirer les conséquences de cette recomposition. Les deux constructeurs américains se sont largement désengagés du marché européen, jugé trop contraignant et pas assez rentable. Désormais, après le changement radical de la politique climatique aux Etats-Unis, les groupes sont contraints de revoir leurs plans de développement et d'investissement dans les véhicules électriques. Le *Financial Times* a calculé que ce virage sur l'aile a entraîné une perte d'au moins 65 milliards de dollars (55 milliards d'euros) pour l'industrie automobile mondiale au cours de l'année écoulée. Stellantis, qui publiera ses résultats 2025 le 26 février, assume à lui seul 40 % de ce total après avoir annoncé 22 milliards d'euros de dépréciation d'actifs.

L'ex-patron du groupe Carlos Tavares, évincé en décembre 2024, s'était fixé pour objectif de présenter une gamme 100 % électrique en Europe et à 50 % aux Etats-Unis dès 2030. Son successeur, Antonio Filosa, a pris le contre-pied en passant pour pertes et profits l'essentiel des investissements dans cette technologie. En tentant de repartir d'une feuille blanche pour mieux valoriser dans le futur son propre bilan, le nouveau patron de Stellantis prend des risques. Par un jeu d'écriture comptable, il

réduit à néant l'amortissement des investissements dans l'électrique, ce qui aura pour effet de complètement brouiller la visibilité des investisseurs sur la rentabilité réelle de l'entreprise. Ce qui se voulait être une opération vérité s'est finalement retourné contre M. Filosa et son conseil d'administration : l'action a été lourdement sanctionnée en Bourse avec une chute de près de 30 %.

Si le revirement sur l'électrique peut se justifier sur un marché américain qui tourne le dos à cette technologie, il n'en va pas de même en Europe, où ce choix pose davantage de questions qu'il n'en résout. Une telle décision complique l'atteinte des objectifs de CO₂ et augmente mécaniquement le risque de pénalités, car il est peu probable que l'UE assouplisse drastiquement sa réglementation. Stellantis a poussé encore plus loin la provocation en ressuscitant le diesel sur plusieurs modèles européens. Ce pari sur une technologie obsolète, qui ne représente plus que 7,7 % des immatriculations, ne fait que démontrer la mauvaise volonté du groupe à accompagner une transition pourtant inéluctable.

A plus long terme, ce coup de frein sur l'électrique pourrait amener Stellantis à prendre des décisions sur le périmètre d'un groupe contraint à faire le grand écart entre des marchés éclatés « *façon puzzle* », pour paraphraser Michel Audiard. Sous l'impulsion de M. Filosa, le constructeur affiche une priorité claire donnée au plus rentable à court terme, les Etats-Unis. Le conseil d'administration, au sein duquel l'influence de la famille Peugeot et de la Banque publique d'investissement s'érode, pourrait finir par considérer les activités européennes non plus comme un pilier stratégique, mais comme une contrainte coûteuse à gérer au minimum. L'intégrité du groupe tel qu'il existe aujourd'hui n'a rien d'inéluctable. Il n'est pas exclu qu'un jour la constellation Stellantis se disperse dans l'Univers.