COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Stellantis dévoile son plan stratégique de 60 milliards d'euros pour accélérer sa croissance et sa rentabilité

***

FaSTLAne 2030 valorise les atouts uniques de Stellantis, ses marques emblématiques, sa dimension mondiale et son ancrage régional, associés à la priorité donnée au client et à une allocation rigoureuse du capital

AMSTERDAM, le 21 mai 2026 – Stellantis dévoile aujourd'hui FaSTLAne 2030, son plan stratégique de 60 milliards d'euros sur cinq ans visant à accélérer sa croissance et sa rentabilité.

Lors des sessions du matin de son Investor Day organisées au siège nord-américain de l'entreprise à Auburn Hills, dans le Michigan, l'équipe dirigeante de Stellantis a présenté les six piliers fondamentaux de sa stratégie pour les années à venir.

Ceux-ci renforcent la priorité donnée au client et à une stricte discipline d'allocation du capital sur les régions et les marques offrant le meilleur potentiel de création de valeur.

Les piliers de FaSTLAne 2030 sont :

1. Une gestion plus pointue d'un portefeuille de marques sans équivalent
2. Des investissements dans des plateformes, des motorisations et des technologies globales
3. Des partenariats renforçant les atouts de Stellantis
4. Une optimisation du dispositif industriel
5. L'excellence dans l'exécution
6. La responsabilisation accrue des régions et des équipes locales

Antonio Filosa, CEO a déclaré à propos du plan stratégique : « FaSTLAne 2030 est le fruit de plusieurs mois de travail rigoureux mené à l'échelle de l'entreprise et est conçu pour générer une croissance rentable à long terme. Avec le client au cœur de toutes nos actions, ce plan répondra à notre raison d'être qui est « de rapprocher les personnes avec des marques et des produits qu'elles aiment et en qui elles ont confiance » grâce à la combinaison unique de nos forces. »

« Nous nous appuyons sur des talents exceptionnels, la force de notre présence mondiale, et des marques uniques qui rapprochent et inspirent. L'ancrage local profond de nos régions et de nos partenaires distributeurs nous permet de répondre au plus près des attentes spécifiques de nos clients. A cela s'ajoute notre engagement constant en faveur de l'innovation et de l'excellence opérationnelle. Forts de ces atouts, nous sommes idéalement positionnés pour offrir à la fois plaisir, fonctionnalité et des prix abordables. Enfin, les bénéfices croissants de nos partenariats « gagnant-gagnant » renforcent encore nos leviers pour concrétiser les ambitions de FaSTLAne 2030. »

Lors de l'Investor Day, Antonio Filosa, aux côtés des membres de l'équipe de direction de Stellantis, présente en détail les piliers de FaSTLAne 2030.

1) Une gestion plus pointue d'un portefeuille de marques sans équivalent

L'approche de l'entreprise en matière de gestion de son portefeuille de marques et de son plan de produit a été revue afin de maximiser l'efficacité du capital, d'éviter les dépenses redondantes et de soutenir la rentabilité.

Cette stratégie se traduira, d'ici 2030, par plus de 60 lancements de nouveaux véhicules et 50 restylages majeurs, sur l'ensemble des marques et des motorisations, dont 29 véhicules 100 % électriques, 15 véhicules hybrides rechargeables ou électriques à autonomie étendue, 24 véhicules hybrides et 39 véhicules thermiques ou hybrides légers.

Avec cette approche recentrée, Stellantis s'appuie désormais sur quatre marques mondiales présentant le plus fort potentiel en termes de volume et de rentabilité : Jeep®, Ram, Peugeot et FIAT. Ces marques, avec leur présence multirégionale, sont les premiers lanceurs naturels de tous les nouveaux programmes et technologies à vocation mondiale. 70 % des investissements dans les marques et les produits du plan seront consacrés à ces marques, ainsi qu'à Pro One, la Business Unit dédiée aux véhicules utilitaires de Stellantis.

Les cinq marques régionales de l'entreprise – Chrysler, Dodge, Citroën, Opel et Alfa Romeo – chacune très solides sur leurs marchés respectifs, bénéficieront des mêmes programmes et technologies et accentueront leur différenciation afin de mieux répondre aux attentes de leurs clients.

DS Automobiles et Lancia, sont des marques historiques, ancrées respectivement en France et en Italie. Elles seront pilotées par Citroën et FIAT, et développées en tant que marques de spécialité.

L'entreprise prévoit également de renforcer l'avenir de Maserati, véritable marque de luxe dotée d'un héritage unique et d'une gamme attractive, en ajoutant deux nouveaux véhicules du segment E. Une feuille de route détaillée sera présentée à Modène en décembre 2026.

« Chaque marque de Stellantis jouera un rôle clair dans la réalisation de nos engagements FaSTLAne 2030 », a déclaré Antonio Filosa.

2) Des investissements dans des plateformes, des motorisations et des technologies à portée mondiale

La dimension mondiale de Stellantis constitue l'un de ses principaux atouts. Au cours des cinq prochaines années, l'entreprise investira plus de 24 milliards d'euros (soit 40 % du total des investissements) dans des plateformes, des motorisations et des technologies nouvelles à vocation mondiale.

Les plateformes sont conçues de manière modulaire afin de renforcer l'efficacité et la compétitivité. D'ici 2030, 50 % des volumes annuels mondiaux seront produits sur trois plateformes, dont la toute nouvelle STLA One. Illustration concrète de cette modularité, STLA One est une nouvelle architecture pensée dès l'origine pour maximiser la mutualisation et la compétitivité.

Les motorisations renforcent la liberté de choix. Stellantis élargira son offre multi-énergie avec de nouveaux véhicules hybrides, de nouveaux véhicules 100 % électriques ainsi que des moteurs thermiques hautement efficients. D'ici 2030, près de 50 % des volumes annuels mondiaux seront équipés de motorisations transrégionales, offrant une grande flexibilité énergétique.

La technologie « faite pour les gens » est au cœur de FaSTLAne 2030. La stratégie technologique de Stellantis repose sur un principe simple : la technologie n'a de valeur que si elle améliore le quotidien des clients. Pas de technologie pour la technologie. Ouvrant un nouveau chapitre avec l'intégration de l'intelligence artificielle à tous les niveaux, le plan prévoit le développement de technologies globales en collaboration avec des partenaires de premier plan, qui seront ensuite déployées sur les marques et les produits de chaque région :

- STLA Brain, l'architecture logicielle et électronique centralisée et évolutive de Stellantis.
- STLA SmartCockpit, qui définira une nouvelle manière pour les clients d'interagir avec leurs véhicules.
- STLA AutoDrive, le système de conduite autonome évolutif de Stellantis.

À compter de 2027, Stellantis déploiera progressivement ces technologies à grande échelle. A partir de 2030, 35 % des volumes annuels mondiaux seront équipés par au moins l'une d'entre elles, puis plus de 70 % à l'horizon 2035.

3) Des partenariats renforçant les atouts Stellantis

Grâce à la combinaison unique de ses atouts – marques emblématiques, dimension mondiale et ancrage local – Stellantis est idéalement placée pour attirer les meilleurs acteurs de leur domaine, et accélérer la création de valeur grâce à des partenariats « gagnant-gagnant ».

Stellantis accélère ainsi la conclusion de nouveaux partenariats et le renforcement de collaborations existantes, en co-développant et co-finançant des produits afin d'accéder à de nouveaux marchés, d'élargir ses options technologiques, d'optimiser l'utilisation de ses capacités industrielles et d'améliorer la compétitivité de ses achats. Quelques exemples :

- Via Leapmotor International, détenue à 51 % par Stellantis, l'entreprise a mis en place avec Leapmotor une collaboration commerciale innovante avec une portée mondiale croissante. À l'avenir, Stellantis et Leapmotor ont l'intention d'unir leurs forces en matière d'achats, en s'appuyant sur leurs bases de fournisseurs respectives afin d'améliorer la compétitivité des coûts. Elles prévoient également de coopérer sur le plan industriel, notamment via le partage de capacités dans les usines de Madrid et de Saragosse (Espagne), conformément aux futures exigences du « Made-in-Europe ».

- Avec son partenaire historique Dongfeng, Stellantis ouvre une nouvelle ère de coopération au sein de la coentreprise DPCA, basée en Chine, afin de produire deux modèles Peugeot et deux modèles Jeep destinés aux marchés chinois et à d'autres régions. De surcroît l'entreprise envisage la création d'une coentreprise européenne avec Dongfeng, détenue à 51 % par Stellantis, pour collaborer sur la distribution, l'ingénierie, les achats et le partage de capacités industrielles, avec un démarrage prévu sur le site de Rennes (France) conformément aux futures exigences du « Made-in-Europe ».

- En partenariat avec Tata, l'entreprise renforce sa compétitivité en Asie-Pacifique, au Moyen-Orient et en Afrique, ainsi qu'en Amérique du Sud, en s'appuyant sur des synergies dans les domaines de la production, de la chaine d'approvisionnement, des produits et des technologies.

- Avec Jaguar Land Rover (JLR), l'entreprise prévoit d'explorer des synergies de collaboration pour le développement de produits et de technologies aux États-Unis.

- En matière d'architecture de calcul, de software, d'ADAS, d'intelligence artificielle et de technologies de batteries, Stellantis poursuit des partenariats stratégiques destinés à compléter ses compétences internes et accélérer le développement véhicule, notamment avec Applied Intuition, Qualcomm, Wayve, NVIDIA, Uber, Mistral AI et CATL, entre autres.

4) Optimisation du dispositif industriel

- Avec FaSTLAne 2030, le taux d'utilisation des capacités de production de l'entreprise sera significativement amélioré dans toutes les régions. Ceci sera rendu possible par l'augmentation des volumes liée à l'offensive produit, ainsi que par des actions locales ciblées.

- En Europe, la capacité de production devrait être réduite de plus de 800 000 unités, grâce à la reconversion de certains sites (comme à Poissy, en France) et au développement de partenariats (comme à Madrid et Saragosse, en Espagne, et à Rennes, en France), tout en veillant à préserver les emplois industriels. Le taux d'utilisation des capacités de production passera ainsi de 60 % à 80 % en 2030.

- Aux États-Unis, l'augmentation de la production devrait permettre d'augmenter le taux d'utilisation des capacités de production de 80 % en 2030.

- Au Moyen-Orient et en Afrique, le plan prévoit la localisation accrue de la production permettant d'atteindre une utilisation complète des capacités d'ici 2030.

5) Excellence dans l'exécution

FaSTLAne 2030 sera caractérisé par une attention constante portée à l'exécution, avec une priorité donnée à l'amélioration de la rapidité, de la qualité et de l'efficacité dans l'ensemble des régions.

- Développement produit : l'entreprise accélérera significativement les délais de mise sur le marché, avec un objectif de 24 mois contre jusqu'à 40 mois aujourd'hui.

- Qualité : FaSTLAne 2030 s'appuiera sur les améliorations significatives obtenues au cours des 12 derniers mois et vise une performance dans le premier quartile dans toutes les régions sur la durée du plan.

- Compétitivité des coûts : le programme pluriannuel de création de valeur (« PCV ») récemment lancé devrait générer 6 milliards d'euros de réduction de coûts annuels d'ici 2028 (par rapport à 2025), ainsi que des opportunités de croissance du chiffre d'affaires à l'échelle de l'entreprise, notamment via la performance commerciale.

- L'IA sera un levier clé pour transformer nos capacités d'exécution avec déjà plus de 120 applications déjà déployées dans nos opérations.

« Le succès de FaSTLAne 2030 repose sur le talent et l'engagement décisif des équipes de Stellantis », a ajouté Antonio Filosa. « Nous agirons en équipe soudée, sur le terrain, pour générer une croissance progressive et rentable au bénéfice de l'ensemble de nos parties prenantes. »

6) Responsabilisation accrue des régions et des équipes locales

L'industrie automobile est avant tout une activité régionale ; c'est au plus près des clients que tout se joue. Forte de ses racines locales anciennes et profondes, Stellantis est idéalement positionnée pour tirer parti de cette opportunité.

Au cours de l'année écoulée, la prise de décision a été largement décentralisée au profit des régions, renforçant ainsi la proximité de l'entreprise avec ses clients. Parallèlement, les relations de longue date et constructives avec les organisations syndicales, les distributeurs, les fournisseurs, les partenaires et les communautés se sont considérablement renforcées.

Avec FaSTLAne 2030, chaque région est désormais pleinement responsabilisée afin de tirer parti de la dimension mondiale de Stellantis pour définir et mettre en œuvre des plans adaptés aux réalités des marchés locaux et aux préférences spécifiques des clients.

- En Amérique du Nord, l'entreprise vise une croissance de 25 % de son chiffre d'affaires et une marge AOI de 8 à 10 %, grâce à :
    - L'extension de la couverture de marché de 50 % avec 11 véhicules entièrement nouveaux et une hausse de 35 % des volumes,
    - Renforcement de l'offre avec sept nouveaux produits à moins de 40 000 dollars dont deux à moins de 30 000 dollars,
    - L'amélioration de la compétitivité des coûts grâce au programme de création de valeur.

Compte tenu des opportunités de marché et du potentiel de croissance rentable de la région, 60 % des 36 milliards d'euros d'investissement dédiés aux marques et aux produits seront alloués à l'Amérique du Nord.

- En Europe élargie, l'entreprise vise une croissance de 15 % du chiffre d'affaires et une marge AOI de 3 à 5 %, portée par :
    - Le recentrage du portefeuille de marques, une différenciation accrue et un élargissement de la couverture avec une offensive sur le segment C et l'introduction de la E-Car, une nouvelle génération de véhicules électriques urbains élégants et abordables, qui seront produits en Europe, en commençant par l'usine Pomigliano d'Arco, en Italie,
    - Le renforcement de la compétitivité des coûts, grâce à la nouvelle plateforme STLA One, et

    - L’amélioration du taux d’utilisation des capacités de production des usines grâce à l’augmentation des volumes et à la reconversion ou le partage des capacités.

- En Amérique du Sud, l’entreprise vise une croissance de 10 % de son chiffre d’affaires et une marge AOI de 8 à 10 %, en s’appuyant sur sa position de leader au Brésil et en Argentine pour lancer une offensive sur le pick-up, ainsi que sur le développement commercial dans d’autres pays de la région.

- Au Moyen-Orient et en Afrique, l’entreprise vise une croissance du chiffre d’affaires de 40 % et une marge AOI de 10 à 12 %, portée par la localisation accrue de la production et l’augmentation des importations en provenance de partenariats asiatiques.

- En Asie-Pacifique, Stellantis vise une marge AOI de 4 à 6 %, en s’appuyant sur des partenariats stratégiques pour soutenir une croissance sur les marchés locaux économe en capital et pour développer les exportations de véhicules au service des autres régions.

Stellantis présentera son volet financier détaillé, incluant la performance des services financiers et les objectifs financiers de FaSTLAne 2030, lors de la session financière de l’Investor Day plus tard dans la journée ; un communiqué de presse distinct sera publié au début de cette session.

Additional Note

All investment, product, and capacity utilization-related objectives described above are based on current planning assumptions.

Certain partnership initiatives described above are subject to ongoing discussions and non-binding arrangements. Execution, timing and scope remain subject to definitive agreements and required approvals.

Adjusted operating income/(loss) excludes from Net profit/(loss) from continuing operations adjustments comprising restructuring and other termination costs, impairments, asset write-offs, disposals of investments and unusual operating income that are considered rare or discrete events and are infrequent in nature, as inclusion of such items is not considered to be indicative of the Company's ongoing operating performance, and also excludes Net financial expenses/(income) and Tax expense/(benefit). Unusual operating income/(expense) are impacts from strategic decisions, as well as events considered rare or discrete and infrequent in nature, as inclusion of such items is not considered to be indicative of the Company's ongoing operating performance. Unusual operating income/(expense) includes, but may not be limited to: impacts from strategic decisions to rationalize Stellantis' core operations; facility-related costs stemming from Stellantis' plans to match production capacity and cost structure to market demand, and convergence and integration costs directly related to significant acquisitions or mergers.

Adjusted operating income/(loss) margin is calculated as Adjusted operating income/(loss) divided by Net revenues

Les supports de présentation ainsi que le replay de l'événement sont disponibles dans la section Finance du site internet de l'entreprise.

# # #

À propos de Stellantis

Stellantis (NYSE : STLA / Euronext Milan : STLAM / Euronext Paris : STLAP) est un constructeur automobile mondial de premier plan, dont la mission est d'offrir à ses clients la liberté de choisir leur mode de déplacement, d'adopter les technologies les plus récentes et de créer de la valeur pour toutes ses parties prenantes. Son portefeuille unique de marques emblématiques et innovantes comprend Abarth, Alfa Romeo, Chrysler, Citroën, Dodge, DS Automobiles, FIAT, Jeep®, Lancia, Maserati, Opel, Peugeot, Ram, Vauxhall, Free2move et Leasys. Pour en savoir plus, www.stellantis.com

@Stellantis Stellantis Stellantis Stellantis

Pour plus d'informations, merci de contacter

Fernão SILVEIRA +31 6 43 25 43 41 - fernao.silveira@stellantis.com

communications@stellantis.com
www.stellantis.com

Stellantis Forward-Looking Statements

This document contains forward-looking statements. In particular, statements regarding future financial performance and the Company's expectations as to the achievement of certain targeted metrics, including but not limited to net revenues, industrial free cash flows, adjusted operating income, vehicle shipments, vehicle sales, market coverage, capacity utilization and new product development cycles, at any future date or for any future period are forward-looking statements. These statements may include terms such as "may", "will", "expect", "could", "should", "intend", "estimate", "anticipate", "believe", "remain", "on track", "design", "target", "objective", "goal", "forecast", "projection", "outlook", "prospects", "plan", or similar terms. Forward-looking statements are not guarantees of future performance. Rather, they are based on the Company's current state of knowledge, future expectations and projections about future events and are by their nature, subject to inherent risks and uncertainties. They relate to events and depend on circumstances that may or may not occur or exist in the future and, as such, undue reliance should not be placed on them.
Actual results may differ materially from those expressed in forward-looking statements as a result of a variety of factors, including: the Company's ability to maintain vehicle shipment volumes; changes in the global financial markets, general economic environment and changes in demand for automotive products, which is subject to cyclicality; changes in trade policy, the imposition of global and regional tariffs targeted to the automotive industry; the Company's ability to accurately predict the market demand for electrified vehicles; the Company's ability to offer innovative, attractive products; a significant malfunction, disruption or security breach compromising information technology systems or the electronic control systems contained in the Company's vehicles; the Company's ability to attract and retain experienced management and employees; exchange rate fluctuations, interest rate changes, credit risk and other market risks; increases in costs, disruptions of supply or shortages of raw materials, parts, components and systems used in the Company's vehicles; changes in local economic and political conditions; the enactment of tax reforms or other changes in tax laws and regulations; the level of governmental economic incentives available to support the adoption of battery electric vehicles; the impact of increasingly stringent regulations regarding fuel efficiency and

greenhouse gas and tailpipe emissions; various types of claims, lawsuits, governmental investigations and other contingencies, including product liability and warranty claims and environmental claims, investigations and lawsuits; material operating expenditures in relation to compliance with environmental, health and safety regulations; the level of competition in the automotive industry, which may increase due to consolidation and new entrants; exposure to shortfalls in the funding of the Company's defined benefit pension plans; the Company's ability to provide or arrange for access to adequate financing for dealers and retail customers; risks related to the operations of financial services companies; the Company's ability to access funding to execute its business plan; the Company's ability to realize anticipated benefits from joint venture arrangements; disruptions arising from political, social and economic instability; risks associated with the Company's relationships with employees, dealers and suppliers; the Company's ability to maintain effective internal controls over financial reporting; developments in labor and industrial relations and developments in applicable labor laws; earthquakes or other disasters; and other risks and uncertainties.

Any forward-looking statements contained in this document speak only as of the date of this document and the Company disclaims any obligation to update or revise publicly forward-looking statements. Further information concerning the Company and its businesses, including factors that could materially affect the Company's financial results, is included in the Company's reports and filings with the U.S. Securities and Exchange Commission and AFM.