



Stellantis Pro One : une offensive sur les véhicules utilitaires pour renforcer le leadership mondial de l'entreprise

- **Contribuer à la réalisation du plan stratégique Dare Forward 2030 grâce à la Business Unit Véhicules Utilitaires, qui représente un tiers du revenu net de Stellantis, et générer un chiffre d'affaires de 5 milliards d'euros pour les services connectés en tant que partenaire privilégié**
- **La gamme la plus complète du marché, avec six marques, cinq VUL, dix pick-up et une offre de micromobilité ; Stellantis présentera sa nouvelle gamme de véhicules utilitaires le 23 octobre et dévoilera le nouveau Ram ProMaster EV dans le courant de l'année**
- **Poursuivre l'offensive nord-américaine, avec quatre pick-up électriques lancés d'ici deux ans, dont le nouveau Ram 1500 REV en 2024, et une nouvelle solution à hydrogène à venir**
- **Affirmer le leadership en véhicules utilitaires en Europe Elargie avec plus de 40% de part de marché en BEV : 1ère place en Amérique du Sud, 2^e au Moyen-Orient et en Afrique et 3^e en Amérique du Nord ; à travers 20 000 « points de contact » clients dédiés et une implantation industrielle mondiale dans 12 pays**
- **Façonner la mobilité de demain : une deuxième génération de véhicules électriques avec une plus grande autonomie, une proposition unique alimentée par des piles à combustible à hydrogène et un solide écosystème de conversion**

- **Intensifier l'offensive software avec 100 % des nouveaux utilitaires et pick-up connectés d'ici fin 2023 ; de nouveaux packs de services connectés, comme la « maintenance préventive » pour garantir la continuité des activités, ou la « gestion des tâches » et le « coaching eco-drive » pour optimiser l'efficacité**
- **Développer un écosystème digital intégré pour les spécialistes de la conversion et des systèmes d'aménagement, grâce à la technologie « e-Power Take Off » ce qui permettra de réduire les délais de fabrication en connectant clients, les concessionnaires, professionnels de la conversion et constructeur**

AMSTERDAM, le 18 octobre 2023 – Stellantis présente aujourd'hui Pro One, sa nouvelle offensive stratégique conçue pour renforcer sa place de leader mondial des véhicules utilitaires, englobant les offres professionnelles de six marques emblématiques de Stellantis : Citroën, FIAT, Opel, Peugeot, Ram et Vauxhall.

Les clients de Stellantis Pro One bénéficieront de cette activité globale qui couvre des VUL, des pick-up et des solutions de micromobilité de pointe, des propulsions électrifiées nouvelle génération, un écosystème dédié à la conversion et aux aménagements, des technologies dans les véhicules entièrement connectés et un état d'esprit axé sur une collaboration totale afin de maximiser l'efficacité commerciale des clients professionnels, de réduire les coûts et d'accroître la rentabilité.

La Business Unit Véhicules Utilitaires représente aujourd'hui un tiers du revenu net annuel de Stellantis avec 1,6 million d'unités vendues chaque année, la stratégie Pro One contribuera à atteindre les objectifs du plan stratégique Dare Forward 2030 : doubler le chiffre d'affaires net des véhicules utilitaires d'ici 2030 par rapport à 2021, atteindre 40 % des ventes de véhicules électriques (BEV) et générer un chiffre d'affaires de 5 milliards d'euros pour les services.

Dans le cadre du lancement de Stellantis Pro One, [une nouvelle gamme de véhicules utilitaires pour chaque marque sera présentée](#), avec des motorisations zéro émission de deuxième génération, une solution à hydrogène unique, une connectivité totale et des systèmes d'aide à la conduite autonome de pointe.

En parallèle, un nouvel élan sera donné à la gamme de produits en Amérique du Nord via le lancement de plusieurs VUL et pick-up électriques, dont le Ram ProMaster EV et le Ram 1500 REV 2025.

« Nous lançons Pro One afin de tirer pleinement parti de notre leadership sur le segment des véhicules utilitaires : un concept – six marques, une seule force – pour une entité qui représente un tiers du revenu net de Stellantis », a déclaré Jean-Philippe Imparato, Head of Commercial Vehicles Business Unit chez Stellantis. « Alors que les attentes des clients deviennent de plus en plus exigeantes et variées, nous sommes ici pour répondre à chaque besoin spécifique au moyen d'une solution dédiée. Notre mission : avancer aux côtés de nos clients du monde entier et offrir les produits et services dont ils ont besoin pour réussir au quotidien. »

La stratégie Stellantis Pro One proposée par nos différentes marques s'articule autour de six piliers :

- La gamme la plus complète du marché, avec des VUL, des pick-up et des solutions de micromobilité
- La poursuite du leadership en matière de mobilité zéro émission, avec des solutions complémentaires comme l'hydrogène et leetrofit. Pour les véhicules électriques de deuxième génération, une plus grande autonomie sans compromis sur les capacités proposées par les modèles thermiques
- Une expérience client homogène et personnalisée, grâce à plus de 20 000 points de contact dédiés dans le monde ; un écosystème de charge complet proposé par Free2move Charge pour une charge et une gestion sur mesure et transparente de l'énergie des BEV, n'importe où et de n'importe quelle manière, y compris le matériel, les logiciels, l'installation et les services ainsi que des offres de financement compétitives via Stellantis Financial Services
- Un nouvel écosystème numérique dédié à la conversion et aux aménagements afin de réduire les délais de fabrication
- Des services 100 % connectés : tous les VUL et les pick-up seront connectés et activés d'ici fin 2023, avec des fonctionnalités pilotées par logiciel
- Une implantation industrielle mondiale avec 15 usines de production de véhicules utilitaires en Europe, en Amérique du Nord, en Amérique du Sud, au Moyen-Orient et en Afrique pour soutenir l'ambition de l'entreprise

Aujourd'hui, Stellantis est le leader des ventes de véhicules utilitaires en Europe élargie avec 31 % de part de marché, ainsi qu'en Amérique du Sud avec 28 % de part de marché. L'entreprise est N°2 des ventes au Moyen-Orient et en Afrique, et N° 3 en Amérique du Nord. Grâce à une gamme d'utilitaires entièrement électrifiés depuis 2021, Stellantis est le leader incontesté des VUL électriques en Europe élargie avec plus de 40 % de part de marché, ainsi qu'un pionnier dans les technologies à hydrogène et les carburants alternatifs.

La stratégie Stellantis Pro One pilote également un [programme de rétrofit avec Qinomic](#), qui s'appuie sur la Business Unit Économie Circulaire de Stellantis pour prolonger la durée de vie des flottes d'utilitaires à combustion interne existants au moyen d'une solution de conversion électrique fiable et abordable.

Avec plus de 20 000 points de contact dans le monde, Stellantis noue des partenariats profonds et personnalisés avec ses clients, grâce à des conseillers de vente et de service dédiés, et des heures d'ouverture étendues. L'approche 360 degrés de Pro One permet aux spécialistes produits de la marque ainsi qu'aux conseillers d'accompagner les professionnels dans le choix de leur véhicule, la configuration des équipements et les services les mieux adaptés à leur activité. Stellantis peut ainsi proposer une solution commerciale sur mesure en fonction des attentes, des capacités et de la mission du client.

Stellantis met le client au cœur de son action tout en suivant les tendances du marché. L'entreprise va proposer une nouvelle version usinée du grand fourgon de livraison, avec des équipements et des fonctions conçus pour améliorer l'efficacité du conducteur, et notamment une porte coulissante à l'arrière ainsi qu'une porte escamotable.

S'appuyant sur 400 partenaires mondiaux existants répartis dans 34 pays, Stellantis réunit les spécialistes de la conversion et des systèmes d'aménagement, soit 50 % des ventes de véhicules utilitaires Stellantis, avec les clients, les concessionnaires et le constructeur à travers un parcours numérique partagé ce qui permettra de réduire les délais de fabrication et de livraison. Cette approche offre aux spécialistes de la conversion et des systèmes d'aménagement un accès commun à un écosystème 100 % digital. Ces derniers pourront ainsi tirer profit de la nouvelle solution de conversion électrique, « e-Power Take Off » (ePTO), qui utilise les batteries déjà installées comme générateur d'électricité au lieu d'ajouter des batteries supplémentaires.

Avec un objectif de chiffre d'affaires de services fixé à 5 milliards d'euros pour l'une des sept business units présentées dans le plan stratégique

Dare Forward 2030, 100 % des nouveaux utilitaires et pick-up de Stellantis seront connectés avant fin 2023, avec des mises à jour « over-the-air » possible dès 2026. Ces nouvelles capacités et fonctions de connectivité permettront la mise à disposition de nouveaux packs de services axés sur la continuité et l'efficacité des activités, avec pour objectif final la diminution du temps d'immobilisation des flottes et la réduction du coût total de possession. Ces packs incluront des services tels que le suivi numérique de la maintenance, le coaching eco-drive, un logiciel de gestion des tâches et des chargements afin d'optimiser la flotte et des alertes en temps réel pour le conducteur.

« Le renouvellement de la gamme complète des véhicules utilitaires Stellantis avec des solutions électriques de deuxième génération, ainsi que l'électrification de quatre pick-up à compter de 2024, sont au cœur du projet « Pro One » et de son approche à 360 degrés axée sur le client. Notre ambition est bien de renforcer notre leadership international sur le segment des véhicules utilitaires », a déclaré Xavier Peugeot, Senior Vice President of Stellantis Commercial Vehicles Business Unit.

#

À propos de Stellantis Pro One

Destinée à prendre la tête du marché mondial des véhicules utilitaires, Stellantis Pro One propose la gamme de produits la plus efficace, 20 000 points de contact dédiés et des services hautement compétitifs, pour permettre aux marques Citroën, FIAT, Opel, Peugeot, Ram et Vauxhall d'offrir des solutions d'exception à leurs clients professionnels. Stellantis Pro One fait partie des sept business units en expansion présentées dans le plan stratégique [Dare Forward 2030](#). Ses objectifs : doubler son chiffre d'affaires, atteindre 40 % des ventes de véhicules électriques, proposer des propulsions alimentées par des piles à combustible à hydrogène avec une autonomie accrue, des capacités de mise à jour « over-the-air » pour chaque véhicule neuf commercialisé à partir de 2026, une suite de services connectés conçus pour améliorer l'efficacité des clients professionnels et des solutions innovantes pour la conduite autonome. Ainsi, Stellantis Pro One contribuera largement aux objectifs du plan stratégique Dare Forward 2030 d'atteindre 100 % de véhicules électriques (BEV) vendus pour les voitures particulières en Europe et 50 % de BEV vendus pour les voitures particulières et les pick-up aux États-Unis d'ici 2030. Stellantis Pro One participe pleinement à l'ambition de l'entreprise de devenir une entreprise neutre en carbone d'ici 2038, tous champs d'application confondus, avec un pourcentage de compensation des émissions résiduelles à un seul chiffre.

À propos de Stellantis

Stellantis N.V. (NYSE : STLA / Euronext Milan : STLAM / Euronext Paris : STLAP) fait partie des principaux constructeurs automobiles et fournisseurs de services de mobilité internationaux. Abarth, Alfa Romeo, Chrysler, Citroën, Dodge, DS Automobiles, Fiat, Jeep®, Lancia, Maserati, Opel, Peugeot, Ram, Vauxhall, Free2move et Leasys : emblématiques et chargées d'histoire, nos marques insufflent la passion des visionnaires qui les ont fondées et celle de nos clients actuels au cœur de leurs produits et services avant-gardistes. Notre objectif : devenir la plus grande tech company de mobilité durable, en termes de qualité et non de taille, tout en créant encore plus de valeur pour l'ensemble de nos partenaires et des communautés au sein desquelles nous opérons. 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

Alessandro NARDIZZI +39 338 62 39 046 – alessandro.nardizzi@stellantis.com

communications@stellantis.com

www.stellantis.com

DÉCLARATIONS PROSPECTIVES

Cette communication contient des déclarations prospectives. En particulier, les déclarations concernant les événements futurs et les résultats opérationnels anticipés, les stratégies commerciales, les bénéfices escomptés suite à la transaction proposée, les futurs résultats opérationnels et financiers, la date de clôture prévue pour la transaction proposée et d'autres aspects attendus de nos opérations ou de nos résultats opérationnels sont des déclarations prospectives. Ces déclarations prospectives peuvent souvent être identifiées par les mots « peut », « pourra », « s'attendre à », « pourrait », « devrait », « prévoir », « estimer », « anticiper », « croire », « rester », « en mesure de », « concevoir », « cibler », « objectif », « prévisions », « projections », « perspectives », « prospects », « planifier », ainsi que par d'autres termes similaires. Les déclarations prospectives ne constituent pas des garanties de performance future. Elles reposent au contraire sur l'état actuel des connaissances de Stellantis ainsi que sur ses projections et attentes futures vis-à-vis d'événements à venir, et de par leur nature sont soumises à des incertitudes et risques inhérents. Elles concernent des événements et dépendent de circonstances susceptibles ou non de survenir ou d'exister à l'avenir, et en tant que telles, il est recommandé de ne pas leur accorder de confiance excessive.

Les résultats réels peuvent différer sensiblement de ceux exprimés dans les déclarations prospectives en raison de divers facteurs, notamment : l'impact de la pandémie de COVID-19, la capacité de Stellantis à lancer avec succès de nouveaux produits et à maintenir les volumes de livraison de véhicules ; les changements sur les marchés financiers mondiaux, l'environnement économique général et les changements dans la demande de produits automobiles, qui est soumise à des cycles ; les changements dans les conditions économiques et politiques locales, les changements dans la politique commerciale et l'imposition de tarifs mondiaux et régionaux ou de tarifs ciblant l'industrie automobile, la promulgation de réformes fiscales ou d'autres changements dans les lois et réglementations fiscales ; la capacité de Stellantis à développer certaines de ses marques à l'échelle mondiale ; sa capacité à offrir des produits innovants et attrayants ; sa capacité à développer, fabriquer et vendre des véhicules dotés de caractéristiques avancées, notamment une électrification, une connectivité et des caractéristiques de conduite autonome accrues ; divers types de réclamations, de poursuites, d'enquêtes gouvernementales et d'autres éventualités, y compris la responsabilité du fait des produits et les réclamations au titre de la garantie, ainsi que les réclamations, enquêtes et poursuites en matière d'environnement ; les dépenses d'exploitation importantes liées à la conformité aux réglementations en matière d'environnement, de santé et de sécurité ; le niveau de concurrence intense dans l'industrie automobile, qui peut augmenter en raison de la consolidation, l'exposition aux déficits de financement des régimes de retraite à prestations définies de Stellantis ; la capacité à fournir ou à organiser l'accès à un financement adéquat pour les concessionnaires et les clients au détail et les risques associés à la création et aux opérations des sociétés de services financiers ; la capacité à accéder à des fonds pour exécuter les plans d'affaires de Stellantis et améliorer ses activités, sa situation financière et ses résultats d'exploitation ; un dysfonctionnement, une perturbation ou une violation de sécurité importants compromettant les systèmes de technologie de l'information ou les systèmes de contrôle électronique contenus dans les véhicules de Stellantis ; la capacité de Stellantis à réaliser les bénéfices anticipés des accords de coentreprise ; les perturbations résultant de l'instabilité politique, sociale et économique ; les risques associés à nos relations avec les employés, les concessionnaires et les fournisseurs ; les augmentations de coûts, les perturbations de l'approvisionnement ou les pénuries de matières premières, de pièces, de composants et de systèmes utilisés dans les véhicules de Stellantis ; le développement dans les relations de travail et industrielles et les évolutions dans les lois du travail applicables ; les fluctuations des taux de change, les changements de taux d'intérêt, le risque de crédit et les autres risques du marché ; les troubles politiques et civils ; les tremblements de terre ou autres catastrophes ; et d'autres risques et incertitudes.

Toutes les déclarations prospectives contenues dans cette communication sont valables à la date des présentes, et Stellantis ne prend aucun engagement de mettre à jour ou de réviser publiquement lesdites déclarations prospectives. De plus amples informations concernant Stellantis et ses activités, y compris les facteurs susceptibles d'impacter de manière significative

les résultats financiers de Stellantis, sont incluses dans les rapports et dossiers de Stellantis déposés auprès de l'U.S. Securities and Exchange Commission et de l'AFM.