



---

**Stellantis Fleet & Business Solutions réunit  
ses principaux clients à Turin pour l'événement international  
« Future is Fleet, Future is Now »**

- Le mercredi 17 juin, Stellantis Fleet & Business Solutions a réuni plus de 50 grands clients B2B européens à la Casa Fiat, sur la mythique piste historique du toit du Lingotto à Turin. Parmi les participants figuraient de grandes entreprises et les acteurs de la location courte et longue durée.
- Joël Verany, Head of Stellantis B2B Enlarged Europe, a animé l'événement « Future is Fleet, Future is Now », en présentant à la fois les excellentes performances de Stellantis dans le secteur des flottes et sa stratégie tournée vers l'avenir.
- En 2025, les activités B2B et RAC ont confirmé leur rôle de moteurs clés de croissance pour Stellantis, avec plus de 1,3 million de véhicules vendus en Europe, soit une hausse remarquable de +10 % des commandes par rapport à l'année précédente. La répartition des motorisations illustre également une évolution significative vers l'avenir, avec une augmentation de cinq points des immatriculations de véhicules 100 % électriques.

- Forte de ces résultats, la stratégie flotte de Stellantis s'articule autour du slogan « CONNECT, DEVELOP, CARE » et repose sur trois piliers fondamentaux :
  - Extension et évolution du portefeuille. Avec 14 marques, auxquelles s'ajoute Leapmotor, Stellantis couvre l'ensemble des segments du marché. Dans les années à venir, plus de 50 nouveaux modèles seront lancés en Europe, permettant d'accroître la couverture de marché de 25 % tout en renforçant la mission de chaque marque.
  - Positionnement prix. L'introduction de la plateforme « made in Europe » STLA One renforcera la compétitivité de Stellantis, notamment sur les segments B et C, tandis qu'une nouvelle E-Car sera proposée à un prix inférieur à 15 000 euros, préservant ainsi l'accessibilité de la mobilité électrique.
  - Efficacité industrielle. Stellantis vise à porter le taux d'utilisation de ses usines européennes de 60 % à 80%, grâce à la reconversion industrielle, à l'augmentation des volumes et à des partenariats stratégiques tels que ceux conclus avec Leapmotor et DongFeng, qui permettront de réduire les délais de mise sur le marché et d'améliorer les économies d'échelle.
- Une attention particulière a également été portée à l'offre de services destinée aux clients professionnels, avec Fleet Services mettant en avant ses solutions dans un espace dédié, favorisant les échanges directs avec les clients intéressés. Une nouvelle démonstration de l'importance du principe « Customer Care », pilier de la division B2B de Stellantis, mis en œuvre comme un avantage concurrentiel clé dans un marché toujours plus exigeant.
- Les véhicules utilitaires Stellantis Pro One étaient présentés à travers une exposition de 6 modèles, dont 3 dédiés au programme « Stellantis CustomFit », garantissant les plus hauts standards de qualité et de sécurité, ainsi qu'une intégration parfaite entre le véhicule de base et les aménagements spécifiques demandés par les clients.

- **L'événement s'est poursuivi avec une expérience de conduite à la fois immersive et exigeante : les invités ont pu prendre le volant de plus de 50 véhicules issus du portefeuille de marques Stellantis, dont les modèles les plus récents, sur un parcours menant au Colle della Maddalena et au Castello di Stupinigi, cadre idéal pour apprécier concrètement la qualité et la fonctionnalité d'une gamme conçue pour répondre à tous les besoins des clients professionnels.**
- **Les invités ont enfin pu profiter d'un autre véritable « temps fort », avec l'essai de 10 modèles issus des marques italiennes, mis en scène directement sur le toit du Lingotto, sur la piste historique Pista 500.**

TURIN, 19 juin 2026 – Stellantis Fleet & Business Solutions, l'entité de Stellantis dédiée à la gestion du segment Fleet et B2B, a réuni mercredi 17 juin, à Turin ses 50 principaux clients européens à l'occasion de l'événement international « Future is Fleet, Future is Now ».

Dans le cadre emblématique du Lingotto Meeting Centre, Joël Verany, Head of Stellantis B2B Enlarged Europe, a partagé à la fois les excellents résultats obtenus par Stellantis dans le secteur des flottes et sa stratégie tournée vers l'avenir. À ses côtés, les International Key Account Managers de Stellantis ont échangé directement avec les clients —incluant de grandes entreprises et acteurs de location courte et longue durée — renforçant un fort esprit de partenariat.

Joël Verany a tout d'abord présenté la solidité des performances enregistrées: « En 2025, grâce à votre contribution, Stellantis a immatriculé plus de 1,3 million de véhicules sur le marché européen B2B et RAC. Cela représente plus de 50 % des ventes totales de l'entreprise, soulignant l'importance stratégique de ce segment, où nos commandes ont progressé de 10 % par rapport à l'année précédente. Parallèlement, grâce aux ventes réalisées dans ce secteur, Stellantis accompagne la transition énergétique, avec une hausse de cinq points des motorisations 100 % électriques en un an. ».

Fort de ces résultats, Joël Verany a détaillé la prochaine stratégie B2B de Stellantis: « Nous allons commencer par élargir notre couverture de marché, chaque marque renforçant davantage son positionnement afin de suivre l'évolution des technologies et des besoins clients. Au cours des prochaines années, plus de 50 nouveaux modèles seront lancés, établissant de nouvelles références dans tous les segments, tant pour les véhicules particuliers que pour les véhicules utilitaires légers, où nous sommes déjà leaders du marché. »

Dans un second temps, un accent particulier sera mis sur le positionnement prix et la compétitivité de l'offre. Joël Verany a précisé : «Stellantis déploiera prochainement la nouvelle plateforme STLA One, qui offrira des avantages compétitifs et technologiques significatifs, notamment sur les segments B et C. Il s'agit d'une architecture mondiale, modulaire et multi-énergies, capable de couvrir plusieurs segments et motorisations, avec pour objectif de réduire la complexité industrielle, d'augmenter le partage de composants et d'accélérer le développement et la mise sur le marché, libérant ainsi des ressources tout en garantissant la maîtrise des coûts. Parallèlement, une nouvelle E-Car sera lancée à un prix inférieur à 15 000 €, afin de renforcer l'accessibilité de la mobilité électrique.»

Les effets positifs sur la compétitivité des coûts des coûts et l'accessibilité seront également renforcés par une meilleure utilisation des capacités de production en Europe. Comme l'a souligné Joël Verany :«Aujourd'hui, nos usines européennes fonctionnent à environ 60 % de leur capacité. D'ici 2030, nous visons un taux d'utilisation de 80 %, conforme aux meilleurs standards du secteur, grâce à la reconversion industrielle, à l'augmentation des volumes soutenue par l'élargissement de notre portefeuille et à des partenariats ciblés tels que ceux conclus avec Leapmotor et DongFeng, qui permettront de réduire les délais de mise sur le marché et d'améliorer les économies d'échelle. »

Lors de la présentation, une attention particulière a également été portée à l'élargissement de l'offre de services à travers l'entité dédiée Stellantis Fleet Services, spécialisée dans la gestion de flottes longue durée, avec pour objectif de proposer des solutions optimisant le coût total de possession (TCO).

À l'issue de la présentation, les invités ont eu l'opportunité de prendre le volant de plus de 50 modèles issus de l'ensemble des marques Stellantis, le long d'un parcours d'essai exigeant reliant les routes panoramiques des collines turinoises aux axes plus roulants menant au Castello di Stupinigi. Parallèlement, ils ont pu découvrir les solutions de transformation et de personnalisation des véhicules utilitaires Stellantis Pro One, présentées dans un espace statique. Grâce au programme dédié «Stellantis CustomFit», les aménagements peuvent être réalisés selon les besoins spécifiques des clients, directement en usine ou via un réseau de partenaires spécialisés.

Comme moment final et exclusif, les invités ont pu profiter d'un essai de 10 modèles issus des marques italiennes, organisé directement sur le toit du Lingotto, sur la mythique piste d'essai Pista 500 : un véritable pont entre le glorieux passé et l'avenir prometteur de Stellantis.

Joël Verany a conclu: «Il est essentiel pour nous que nos clients puissent expérimenter nos véhicules de première main, car c'est le meilleur moyen d'apprécier non seulement l'étendue de notre offre, capable de répondre à tous les besoins de mobilité, mais aussi son évolution constante en matière de contenu technologique — positionnant notre gamme à l'avant-garde du marché B2B. Cet événement a été une occasion de se retrouver, d'échanger des idées et de s'inspirer en vue d'un partenariat encore plus solide et fructueux à l'avenir.»

# # #

### ***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](http://www.stellantis.com)*



@Stellantis



Stellantis



Stellantis



Stellantis



**Pour plus d'informations, merci de contacter :**

**Gilles ELMOZNINO** [gilles.elmoznino@stellantis.com](mailto:gilles.elmoznino@stellantis.com)

**Jean-Charles LEFEBVRE** [j.c.lefebvre@stellantis.com](mailto:j.c.lefebvre@stellantis.com)

[communications@stellantis.com](mailto:communications@stellantis.com)  
[www.stellantis.com](http://www.stellantis.com)