

Stellantis procède à un « reset » pour mieux répondre aux attentes des clients et pour soutenir une croissance rentable

Les charges exceptionnelles du second semestre 2025 d'environ 22 milliards d'euros reflètent principalement un changement stratégique visant à placer la liberté de choix – grâce une offre élargie de véhicules électriques, d'hybrides et de moteurs thermique de pointe - au cœur des priorités de l'Entreprise

Publication des résultats financiers préliminaires pour le deuxième semestre 2025 ; amélioration des revenus nets et des free cash flows industriels (IFCF). Résultat opérationnel courant (AOI) et résultat net impactés par des éléments spécifiques

- **Cet « reset » de Stellantis a entraîné des charges exceptionnelles d'environ 22,2 milliards d'euros⁽¹⁾ exclues de l'AOI⁽²⁾ pour le second semestre 2025, y compris des sorties de cash d'un montant total d'environ 6,5 milliards d'euros, qui devraient être effectuées au cours des quatre prochaines années.**
- **Ces actions s'inscrivent dans la continuité des changements décisifs que Stellantis a commencé à mettre en œuvre en 2025 et qui produisent déjà des effets bénéfiques, notamment un retour à la croissance des volumes et du chiffre d'affaires net au second semestre 2025, une augmentation des commandes de la part des clients et des concessionnaires, et une amélioration de certains indicateurs de qualité.**
- **Les perspectives financières pour 2026 prévoient une amélioration du chiffre d'affaires net, de la marge opérationnelle courante AOI⁽³⁾ et des cash flows industriels IFCF⁽⁴⁾.**
- **Compte tenu de la perte nette de 2025, l'Entreprise ne versera pas de dividende en 2026. En outre, le conseil d'administration a autorisé l'émission d'obligations hybrides perpétuelles subordonnées non convertibles pour un montant maximum de 5 milliards d'euros. Ces décisions contribueront à préserver la solidité du bilan, avec approximativement 46 milliards d'euros de Liquidités industrielles disponibles⁽⁵⁾ à la fin 2025.**

AMSTERDAM - 6 février 2026 - Stellantis N.V. ("Stellantis" ou "l'Entreprise") a annoncé aujourd'hui que, dans le cadre de son « reset » et de la préparation de la communication de son nouveau plan stratégique en mai cette année, elle a procédé à une évaluation approfondie de sa stratégie et des coûts associés pour répondre désormais aux attentes réelles et concrètes de ses clients.

Au cours des cinq dernières années, Stellantis est devenue un leader dans le domaine des véhicules électriques et continuera à être à la pointe de leur développement. Alors que cette trajectoire se poursuit à un rythme qui devra suivre la demande plutôt que l'injonction, Stellantis s'engage à être une référence en matière de la liberté de choix, notamment pour les clients dont le mode de vie et les exigences professionnelles trouvent dans sa gamme étendue de véhicules hybrides et thermiques de pointe la solution la plus adaptée.

Antonio Filosa, CEO de Stellantis : *"Le « reset » annoncé aujourd'hui s'inscrit dans la démarche décisive engagée en 2025, visant à remettre nos clients et leurs attentes au cœur de toute notre action. Les charges exceptionnelles annoncées aujourd'hui reflètent en grande partie le coût d'avoir surestimé le rythme de la*

transition énergétique, ce qui nous a éloignés des besoins, des moyens financiers et des désirs réels de nombreux acheteurs. Elles reflètent également l'impact de problèmes opérationnels antérieurs, dont les effets sont progressivement traités par notre nouvelle équipe."

Il a ajouté : « Nous avons examiné en profondeur tous les aspects de notre activité et nous procédons aux changements nécessaires, en mobilisant toute la passion et la créativité dont nous disposons chez Stellantis. L'accueil favorable réservé par les clients à nos initiatives produits en 2025 s'est traduit par une hausse des commandes et un retour à la croissance du chiffre d'affaires. En 2026, nous nous attacherons sans relâche à combler les insuffisances d'exécution du passé afin de renforcer ces premiers signes de reprise de la croissance. Nous sommes impatients de partager tous les détails de notre nouvelle stratégie lors de notre 'Investor Day' le 21 mai. »

Les premières mesures prises en 2025 initiant le « reset » et pour catalyser la croissance sont les suivantes :

- L'annonce de l'investissement le plus important dans l'histoire de Stellantis aux États-Unis :
 - Un investissement de 13 milliards de dollars sur 4 ans pour stimuler la croissance aux États-Unis
 - Lancement de 5 nouveaux véhicules et de 19 évolutions de produits
 - Création de plus de 5 000 emplois et augmentation du taux d'utilisation des capacités de production aux États-Unis
- Lancement de 10 nouveaux produits en 2025 et élargissement du choix des groupes motopropulseurs, avec notamment :
 - Retour de l'emblématique moteur HEMI® V-8 sur le pickup Ram 1500
 - Retour de la Jeep® Cherokee et introduction de la nouvelle génération de Jeep® Compass
 - Lancement de la Dodge Charger SIXPACK deux portes
 - Lancement de la Fiat Grande Panda et de la Fiat 500 Hybrid
 - Lancement des Citroën C3 Aircross et C5 Aircross
- L'arrêt de projets véhicules qui ne pourront pas atteindre une rentabilité suffisante, dont le Ram 1500 BEV initialement prévu, afin de s'aligner sur la demande réelle des clients et sur les évolutions réglementaires aux États-Unis
- Une réorganisation globale et en profondeur des processus de fabrication et de gestion de la qualité. Dans ce contexte, l'entreprise a embauché plus de 2 000 ingénieurs au cours de l'année 2025, principalement en Amérique du Nord.

Des changements organisationnels cruciaux ont été apportés, notamment le retour à la responsabilité des équipes régionales, qui sont désormais libres de prendre des décisions fondées sur leur connaissance directe des préférences des clients qu'elles servent. L'Entreprise a également entrepris de créer une chaîne

d'approvisionnement plus rentable pour soutenir le développement à long terme des programmes de véhicules électrifiés de Stellantis. Les initiatives produites décisives prises au cours de l'année 2025, qui continueront à être déployées en 2026, ainsi que l'allocation disciplinée du capital pour les soutenir, reflètent la détermination de la nouvelle équipe à stimuler une croissance rentable.

Premiers résultats des mesures prises en 2025

L'efficacité de ces premières mesures est illustrée par le retour de la croissance des volumes. Au deuxième semestre 2025 le volume des facturations consolidées de 2,8 millions d'unités a augmenté de 277 000 unités, soit +11% d'une année sur l'autre. L'Amérique du Nord a contribué le plus fortement à cette croissance (+39%), bénéficiant à la fois d'une meilleure gestion des stocks et d'une augmentation des ventes, tandis que l'Europe élargie, l'Amérique du Sud, le Moyen-Orient et l'Afrique, ainsi que la Chine, l'Inde et l'Asie-Pacifique ont également contribué à l'augmentation des volumes d'une année sur l'autre.

La part de marché aux États-Unis, à 7,9 % pour le second semestre 2025, a augmenté de 60 points de base en séquentiel. En Europe élargie, Stellantis a conservé sa deuxième place en termes de parts de marché et a également été leader sur le segment des véhicules hybrides, sur le segment B des voitures particulières et sur le marché des véhicules utilitaires. Les commandes des clients en Europe élargie ont augmenté tout au long de l'année, avec une accélération notable au second semestre 2025 (+13% en glissement annuel), dont une augmentation de 23% au quatrième trimestre en glissement annuel.

L'attention et la rigueur renouvelées, l'amélioration des méthodes et le renforcement des équipes d'ingénierie dédiées à la gestion de la qualité apportent déjà des résultats préliminaires encourageants. Par exemple, le nombre de problèmes signalés pour les véhicules au cours de leur premier mois de service a diminué de plus de 50 % en Amérique du Nord et de plus de 30 % en Europe élargie depuis le début de l'année 2025.

Ce « reset » de Stellantis a entraîné des charges exceptionnelles d'environ 22,2 milliards d'euros, exclues de l'AOI, pour le second semestre 2025, y compris des sorties de cash d'un montant total d'environ 6,5 milliards d'euros, qui devraient être effectuées au cours des quatre prochaines années.

1. 14,7 milliards d'euros liés au réalignement des plans produits avec les attentes effectives des clients et avec les nouvelles réglementations en matière d'émissions aux États-Unis, ce qui se traduit par une réduction significative des prévisions pour les BEV, dont :

- 2,9 milliards d'euros d'annulation d'actifs liés aux projets véhicules arrêtés et 6,0 milliards d'euros de dépréciation de plateformes en raison principalement d'une réduction significative des perspectives de volume et de rentabilité.
- 5,8 milliards d'euros de sorties de cash qui devraient être effectuées au cours des quatre prochaines années, portant à la fois sur des projets véhicules arrêtés et d'autres BEV en cours de

commercialisation dont les volumes devraient désormais être nettement inférieurs aux prévisions antérieures.

2. 2,1 milliards d'euros liés au redimensionnement de la chaîne d'approvisionnement des véhicules électrifiés :

- 2,1 milliards d'euros de charges, dont un total d'environ 0,7 milliard d'euros de sorties de cash qui devraient être effectués au cours des quatre prochaines années, liées à des étapes de rationalisation des capacités de production de batteries.

3. 5,4 milliards d'euros liés à d'autres changements dans les activités de l'entreprise :

- 4,1 milliards d'euros liés à une révision des estimations des provisions pour garanties contractuelles, résultant de la réévaluation du processus d'estimation, qui intègre désormais la récente augmentation des coûts liée à l'inflation et la détérioration de la qualité, imputable à des choix opérationnels qui n'ont pas permis d'atteindre le niveau de qualité attendu, et que la nouvelle équipe de direction est en train de corriger.
- 1,3 milliard d'euros d'autres charges, y compris des restructurations principalement liées à des réductions d'effectifs déjà communiquées en Europe élargie.

L'Entreprise a pris la grande majorité des décisions requises pour corriger la trajectoire, notamment le réalignement de ses plans produits et de son portefeuille avec la demande du marché, ce qui est reflété dans les montants comptabilisés.

Informations financières préliminaires pour le second semestre 2025⁽¹⁾: Au second semestre 2025 le chiffre d'affaires net et les free cash flows industriels (IFCF) ont progressé par rapport au premier semestre 2025, conformément aux dernières prévisions financières de l'Entreprise. Cependant, les résultats ont été affectés par des éléments spécifiques, dont le changement d'estimation des provisions pour garanties contractuelles, et d'autres éléments, entraînant une marge opérationnelle courante (AOI margin) pour le second semestre 2025 inférieure à la prévision qui visait une marge à un chiffre dans le bas de la fourchette.

Financial Information (Preliminary and Unaudited)	Second Half 2025 Estimate (€B)
Net revenues	€78 - €80
Net loss	(€19) - (€21)
Adjusted operating income ⁽³⁾	(€1.2) - (€1.5)
Cash flows from operating activities	(€2.3) - (€2.5)
Industrial free cash flows ⁽⁴⁾	(€1.4) - (€1.6)

Suspension du dividende et autorisation d'une émission d'obligations hybrides.

Compte tenu de la perte nette pour l'année 2025, l'Entreprise ne versera pas de dividende annuel en 2026.

En outre, le conseil d'administration de Stellantis N.V. a autorisé l'émission d'obligations hybrides perpétuelles subordonnées non convertibles, pour un montant maximum de 5 milliards d'euros.

Ces mesures contribueront à préserver la solidité du bilan et des liquidités, tandis que l'entreprise travaille à rétablir la génération d'un flux de trésorerie industriel positif (IFCF)

Les liquidités industrielles disponibles s'élevaient à environ 46 milliards d'euros à la fin de 2025, ce qui représente un ratio de 30 % par rapport au chiffre d'affaires net de 2025, dans le haut de la fourchette du ratio de 25 à 30 % que l'Entreprise s'est fixé comme objectif.

Annnonce des perspectives financières préliminaires pour 2026. Malgré un contexte industriel difficile, en raison notamment des incertitudes réglementaires persistantes en Europe élargie, les progrès réalisés par l'Entreprise dans l'amélioration de son portefeuille de produits et de son exécution industrielle la mettent en capacité de poursuivre une amélioration séquentielle progressive de ses indicateurs clés de performance.

L'Entreprise prévoit d'améliorer à la fois le chiffre d'affaires, la marge AOI⁽³⁾ et la génération de trésorerie en 2026, et au cours de l'exercice 2026, de les voir s'améliorer du premier au second semestre.

2026 Financial Guidance	
Net revenues	Mid-Single Digit % Increase
Adj. operating income⁽³⁾ margin	Low-Single Digit % Includes Projected €1.6B in net tariff expenses (€1.2B in 2025)
Industrial free cash flows⁽⁴⁾	Improved Y-o-Y Includes (€2B) in 2026 payments related to H2 '25 charges Expect Positive IFCF in 2027

NOTES

- (1) Les chiffres définitifs seront fournis dans nos résultats du second semestre 2025. Les analystes doivent interpréter ces chiffres en gardant à l'esprit qu'ils sont préliminaires et susceptibles d'être modifiés.
- (2) Le résultat /(perte) opérationnel courant exclut du résultat net/(perte) les ajustements comprenant les frais de restructuration et autres coûts de licenciement, les dépréciations, les amortissements d'actifs, les cessions d'investissements et les produits/(charges) d'exploitation inhabituels qui sont considérés comme des événements rares ou discrets et peu fréquents par nature, car l'inclusion de ces éléments n'est pas considérée comme une indication de la performance opérationnelle continue de la société, et exclut également les charges/(produits) financiers nets et les charges/(avantages) fiscaux.
Les produits/(charges) d'exploitation inhabituels sont les effets des décisions stratégiques, ainsi que les événements considérés comme rares ou discrets et peu fréquents par nature, l'inclusion de ces éléments n'étant pas considérée comme indicative de la performance opérationnelle continue de l'entreprise. Les produits/(charges) d'exploitation inhabituels comprennent, sans s'y limiter, les effets des décisions stratégiques visant à rationaliser les activités principales de Stellantis, les coûts liés aux installations découlant des plans de Stellantis visant à adapter la capacité de production et la structure des coûts à la demande du marché, ainsi que les coûts de convergence et d'intégration directement liés à des acquisitions ou fusions importantes.
- (3) La marge opérationnelle courante/(perte) est calculée comme le résultat opérationnel courant/(perte) divisé par le chiffre d'affaires net.
- (4) Le cash-flow industriel est notre principal indicateur de flux de trésorerie et se calcule comme suit : flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation moins.. : (i) les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation des activités abandonnées ; (ii) les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation des services financiers, nets des éliminations ; (iii) les investissements en immobilisations corporelles et incorporelles pour les activités industrielles, (iv) les apports de capitaux propres aux coentreprises et les acquisitions mineures de filiales consolidées et les investissements selon la méthode de la mise en équivalence et autres ; et ajustés pour : (i) les paiements nets entre les activités poursuivies et les activités abandonnées ; (ii) les produits de cession d'actifs et (iii) les contributions aux régimes de retraite à prestations définies, nettes d'impôts. Le calendrier des flux de trésorerie industriels disponibles peut être affecté par le calendrier de monétisation des créances, l'affacturage et le paiement des dettes, ainsi que par les variations d'autres éléments du fonds de roulement, qui peuvent varier d'une période à l'autre en raison, entre autres, d'initiatives de gestion de la trésorerie et d'autres facteurs, dont certains peuvent être indépendants de la volonté de la société. En outre, les flux de trésorerie industriels libres sont l'un des paramètres utilisés pour déterminer la performance annuelle des employés éligibles, y compris les membres de la direction générale.
- (5) Les Liquidités industrielles disponibles sont calculées comme le total de la trésorerie, des équivalents de trésorerie et des titres financiers, plus les lignes de crédit engagées et non utilisées, disponibles pour les activités de l'industrie. Voir le tableau en annexe.

###

À propos de Stellantis

Stellantis N.V. (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 plus d'informations, visitez www.stellantis.com.

Stellantis Forward Looking Statements

This communication contains forward-looking statements. In particular, statements regarding future events and anticipated results of operations, business strategies, the anticipated benefits of the proposed transaction, future financial and operating results, the anticipated closing date for the proposed transaction and other anticipated aspects of our operations or operating results 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 Stellantis’ 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 ability of Stellantis to launch new products successfully and 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 cyclicalities; Stellantis’ ability to successfully manage the industry-wide transition from internal combustion engines to full electrification; Stellantis’ ability to offer innovative, attractive products and to develop, manufacture and sell vehicles with advanced features including enhanced electrification, connectivity and autonomous-driving characteristics; Stellantis’ ability to produce or procure electric batteries with competitive performance, cost and at required volumes; Stellantis’ ability to successfully launch new businesses and integrate acquisitions; a significant malfunction, disruption or security breach compromising information technology systems or the electronic control systems contained in Stellantis’ vehicles; 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 Stellantis’ vehicles; changes in local economic and political conditions; changes in trade policy, the imposition of global and regional tariffs or tariffs targeted to the automotive industry, 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 requirements and reduced 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; Stellantis’ ability to attract and retain experienced management and employees; exposure to shortfalls in the funding of Stellantis’ defined benefit pension plans; Stellantis’ ability to provide or arrange for access to adequate financing for dealers and retail customers and associated risks related to the operations of financial services companies; Stellantis’ ability to access funding to execute its business plan; Stellantis’ ability to realize anticipated benefits from joint venture arrangements; disruptions arising from political, social and economic instability; risks associated with Stellantis’ relationships with employees, dealers and suppliers; Stellantis’ 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; risks and other items described in Stellantis' Annual Report on Form 20-F for the year ended December 31, 2024 and Current Reports on Form 6-K and amendments thereto filed with the SEC; and other risks and uncertainties.

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

APPENDIX

Preliminary H2 2025 Consolidated Shipments

	H2 '24	H1 '25	H2 '25	H2 '25 VS H1 '25		H2 '25 y-o-y change	
	units/000			units/000		units/000	
GROUP	2,543	2,664	2,820	156	6%	277	11%
North America	594	647	825	178	28%	231	39%
Enlarged Europe	1,189	1,289	1,201	(88)	(7)%	12	1%
Middle East & Africa	209	225	228	3	1%	19	9%
South America	518	471	529	58	12%	11	2%
China and India & Asia Pacific	29	28	33	5	18%	4	14%
Maserati	4.8	4.2	3.7	(0.5)	(12)%	(1.1)	(23)%

Consolidated shipments only include shipments by Company's consolidated subsidiaries, which represent new vehicles invoiced to third party (dealers/importers or final customers). Analysts should interpret these numbers with the understanding that they are preliminary and subject to change. Items may not foot due to rounding.

Supplemental Information On Change in Estimate on Contractual Warranty

Background

- Various models were historically used to estimate contractual warranties provided with vehicles

Factors Leading to the Review

- Recent increased volatility, largely in North America and Enlarged Europe, driven by factors such as cost inflation, quality issues from new powertrains, new launches on new platforms, and deterioration in quality as a result of decisions now being reversed by the new management team
- Historical models, sufficient at estimating in prior periods, proving too slow to reflect any rapid changes in warranty spending

Change in Estimate

- Estimates rely on updated actuarial models that incorporate traditional actuarial projection methods, which include refined trend development and inflationary trends and correlations as well as provide a greater responsiveness to the higher recent warranty spend compared to historical periods.

H2 Warranty Adjustment						
(Related to shipments in)						
€ billion	Prior Periods	H1 2025	H2 2025	Total Adjustment	o/w excluded from AOI	Impact on AOI
Warranty	4.1	0.5	0.8	5.4	4.1	1.3
o/w North America	3.3	0.4	0.5	4.2	3.3	0.9
o/w Enlarged Europe	0.9	0.1	0.2	1.2	0.9	0.3

Note: Figures above represent preliminary, unaudited results only. Final results will be presented on February 26, 2026

Warranty Expense (P&L) and Spend (Cash)		
€ billion	Total 2025 ⁽¹⁾	Total 2024
Total Warranty Provision at 1/1	9.3	9.0
Warranty Expense	11.7	6.2
Warranty Spend	(6.4)	(6.2)
Other Movements, such as FX	(0.6)	0.3
Total Warranty Provision at 12/31	14.1	9.3

1. Figures above represent preliminary, unaudited results only and may not add due to rounding. Final results will be presented in our Annual Report and Form 20-F on or about February 26, 2026

Industrial Available Liquidity

Industrial available liquidity is calculated as total cash, cash equivalents and financial securities plus undrawn committed credit lines as shown below.

Industrial Available Liquidity			
€ billion			
Outstanding Dec 31 2025	Group	Industrial Activities	Financial Services
Cash, Cash Equivalents and Financial Securities	31.5	29.3	2.2
Undrawn Committed Credit Lines	18.3	16.4	1.9
Total Industrial Available Liquidity	49.8	45.7	4.1

Figures above represent preliminary, unaudited results only. Final results will be presented on February 26, 2026

