

Taxes américaines : quel impact sur le secteur automobile européen ?

La hausse des tarifs douaniers américains sur les voitures importées menace de frapper durement l'industrie automobile européenne. Selon une analyse du cabinet Kearney, cette hausse pourrait rapidement entraîner des pertes de plusieurs milliards d'euros et mettre en péril jusqu'à 25 000 emplois en Europe. Pour mesurer les risques encourus, le cabinet a examiné les deux seuls scénarios possibles : le transfert complet de ces hausses vers les consommateurs ou le report des coûts supplémentaires sur les fournisseurs. Dans les deux cas, ces hausses pourraient avoir un impact massif sur une industrie automobile européenne déjà en difficulté.

Paris, le mardi 25 mars 2025 – La hausse des tarifs douaniers américains sur les voitures importées depuis l'Europe pourraient avoir un impact douloureux sur l'industrie automobile européenne. Pour permettre d'anticiper cet éventualité, Kearney, cabinet mondial de conseil en stratégie, a réalisé une analyse sectorielle concentrée sur les quatre principaux constructeurs européens présents aux Etats-Unis – Volkswagen (Porsche et Audi incluses), BMW, Mercedes et Stellantis (et ses marques telles que Fiat, Opel, Alfa, Chrysler et Peugeot) – et leurs fournisseurs.

« Environ 640 000 véhicules sont exportés chaque année d'Europe vers les États-Unis. Les nouveaux tarifs douaniers récemment évoqués pourraient entraîner une baisse des revenus de 3,2 à 9,8 milliards de dollars pour les constructeurs, ce qui affecterait logiquement ensuite l'ensemble de l'écosystème automobile européen », rappelle Sébastien Amichi, associé chez Kearney et responsable de l'automobile à Paris.

Le cabinet a examiné les deux scénarios que pourraient envisager les constructeurs face à ces hausses : dans la première hypothèse, les nouveaux tarifs douaniers sont entièrement répercutés sur les consommateurs américains, ce qui nuirait fortement à la compétitivité des véhicules, quand dans la seconde, ces hausses seraient principalement répercutées sur les fournisseurs. *« Les deux options auraient des effets dramatiques : jusqu'à 25 000 emplois pourraient être menacés dans la filière et la pression sur les marges des fournisseurs pourrait leur rendre la situation difficilement soutenable »,* prévient Sébastien Amichi.

En jeu, les 640 000 véhicules européens actuellement importés aux États-Unis chaque année

Pour mener cette analyse prospective, Kearney a pris en compte pour chaque modèle des quatre plus gros constructeurs européens – par exemple, toute la gamme de modèles BMW de la Série 1 à la Série X7 – les sites de production en Europe, aux États-Unis, au Mexique/Canada ou au Royaume-Uni afin d'obtenir une visibilité précise sur la chaîne d'approvisionnement depuis l'Europe. *« Les modèles de marché sont effectivement très transparents et permettent de savoir précisément où les modèles de tel ou tel véhicule sont produits - y compris par types de motorisation - et combien d'entre eux sont susceptibles d'être importés aux États-Unis »,* explique Sébastien Amichi.

En complément, Kearney a également analysé les données financières des 1 000 fournisseurs automobiles européens les plus importants dans l'industrie, ainsi que les prix moyens des véhicules vendus en concession aux États-Unis. Il en ressort que sur 2,8 millions de véhicules vendus aux États-Unis par ces quatre principaux constructeurs, environ 640 000 sont importés depuis l'Europe chaque année (le reste étant produit aux États-Unis, au Mexique, au Canada ou encore au Royaume-Uni).

Côté constructeurs, une possible chute de 29 % des ventes sur le marché américain

Si la hausse des tarifs douaniers américains étaient entièrement répercutés sur les prix de vente, l'élasticité-prix, c'est-à-dire la réaction des consommateurs aux variations de prix, serait fortement impactée. Selon Kearney, cette

Communiqué de presse

élasticité-prix est comprise entre 0,5 et 1 pour les moteurs à combustion, entre 1,5 et 2 pour les hybrides et entre 2,5 et 3 pour les véhicules électriques. « *Concrètement, cela signifie qu'une augmentation de prix de 10% pourrait réduire la demande de moteurs à combustion de 5 à 10%, et celle des véhicules électriques de 30%* », explique Sébastien Amichi. Le cabinet considère d'autant plus ces chiffres comme réalistes qu'ils sont similaires à la baisse de la demande en véhicules électriques observée en Allemagne après l'annonce de la fin des programmes de subventions publiques. Avec des taxes américaines de 10, 15 ou 20% entièrement répercutées sur les consommateurs, ce sont jusqu'à 60 000 véhicules européens qui pourraient ainsi ne plus trouver preneurs outre-Atlantique.

Dans les situations les plus préoccupantes, la demande pourrait chuter 29 %. Si l'on se base sur le prix moyen des véhicules chez les concessionnaires automobiles américains, cela représente une perte potentielle pour les constructeurs européen comprise entre 4,5 à 13,7 milliards de dollars.

Côté fournisseurs, jusqu'à 7,3 milliards de dollars de manque à gagner

Pour calculer l'impact sur les fournisseurs européens, Kearney s'est concentré sur les prix d'usine, en moyenne 40 % en dessous des prix concessionnaires. En considérant une valeur ajoutée moyenne pour un véhicule dans toute sa profondeur – c'est-à-dire la part de la production réalisée par le constructeur lui-même et celle réalisée par des tiers – de 25 à 40 %, la perte de chiffre d'affaires pour les fournisseurs serait comprise entre 1,9 et 7,3 milliards de dollars.

« *Étant donné qu'environ 40 % des coûts des fournisseurs sont fixes et 60 % variables, nous arrivons à une baisse de la rentabilité comprise entre 733 millions et trois milliards d'euros. Cela correspond à une baisse de la rentabilité comprise entre 3 à 13%, et à la mise en péril de 6 000 à 23 000 emplois en Europe* », détaille Sébastien Amichi.

Constructeurs et fournisseurs : d'inévitable renégociations pour préserver la compétitivité de la filière européenne ?

La seconde hypothèse serait que la hausse des barrières douanières soit prise en charge par les constructeurs et donc répercutée en partie sur leurs fournisseurs. « *C'est une pratique courante dans l'industrie automobile ; sur ce principe, les fournisseurs ont répercuté en partie sur les constructeurs les hausses de prix (matières premières, énergie...) auxquelles ils ont dû faire face ces dernières années* », rappelle Sébastien Amichi.

Si dans ces calculs, Kearney a supposé une répercussion de 60% des coûts supplémentaires sur les fournisseurs, celle-ci pourrait au final monter jusque 75 voire 100%, avec un impact sur leurs résultats de l'ordre de 1,1 à 3,1 milliards d'euros, soit entre 5 et 14% de leurs bénéfices ; 25 000 emplois seraient alors en péril.



« *Il est primordial pour les fournisseurs de s'atteler dès maintenant à évaluer l'impact potentiel de ces nouvelles taxes. La probabilité d'importantes renégociations demandées par les constructeurs tout comme d'éventuelles délocalisations de sites de production est forte, et leur impact sur la chaîne de valeur globale pourrait être massif* », prévient Sébastien Amichi.

À propos de Kearney

Kearney est l'un des leaders mondiaux du conseil en stratégie.

Le cabinet compte 5 800 collaborateurs pour 60 bureaux répartis dans 40 pays et assiste les directions générales dans leurs problématiques de développement, de transformation, de performance opérationnelle et de conduite du changement.

Au bureau de Paris, Kearney est fort de 200 collaborateurs et contribue à régénérer la stratégie des plus grandes entreprises françaises et internationales.