

5 QUESTIONS À... TOSHIHIRO MIBE, CEO HONDA MOTOR CO. LTD

M. Mibe, à propos de Honda Europe, vous y avez récemment fermé deux usines. Est-ce que cela a affecté vos résultats européens?

C'est vrai, nous y avons fermé deux usines, mais nos employés et nos clients l'ont bien compris. On assiste en Europe depuis 2019 à un réel basculement de la demande du Diesel vers l'électrique et nous devons nous adapter. Et je sais que nos résultats récents peuvent sembler dire le contraire, mais Honda Europe se porte bien et est prêt à accompagner ce basculement dans le futur. Je suis confiant dans l'avenir après des années plus difficiles...

Pensez-vous pouvoir rattraper votre retard sur les autres constructeurs de VE en à peine une génération de modèles?

Je dois reconnaître que nous ne sommes pas un acteur majeur en matière de technologie électrique. Cependant, plutôt que de recréer quelque chose de complètement différent, nous avons pris le pli de croire que nos acquis historiques peuvent être utilisés dans la production de VE à la pointe. Et surtout conformes à ce qu'attendent nos clients. Et puis, je ne partage pas votre avis disant que nous sommes en retard dans ce domaine. Car bien que nous maîtrisions cette technologie, il ne me paraît pas opportun de multiplier les modèles si le business-model n'est pas là. Nous misons donc plutôt sur une extension en parallèle avec l'évolution du marché. Il s'agit d'une question de timing. Et nous sommes sur le bon tempo.

En Europe, Honda avait une très forte image dans les années 80 et 90, avant de disparaître un peu des radars dans les années 2000. Pourquoi?

La place de l'automobile est absolument centrale en Europe et nous n'avons absolument pas l'intention de nous retirer de ce marché très important pour nous. Nous voulons y commercialiser à nou-

veau une gamme qui corresponde aux goûts et aux besoins européens. Même si nous y avons arrêté la production, je continue de croire que nous avons un rôle à jouer. Et en retournant officiellement en F1 comme partenaire d'Aston Martin en 2026, nous allons aussi y renforcer notre image et notre présence. Notre passage à vide était dû à des cours de change peu favorables et à une évolution du marché totalement différente de celle vécue aux États-Unis et au Japon. Sur base de cette stratégie O Series, nous allons produire plusieurs modèles en fonction des besoins de chaque région. Tous ne seront pas commercialisés dans tous les pays. La technologie O Series nous permet d'être très flexibles.

Envisagez-vous un modèle électrique abordable, compact, autour des 20 à 30.000 € en Europe?

Aujourd'hui, nous parlons de véhicules de taille moyenne et grande, mais à mesure que l'activité de véhicules électriques à batterie (BEV) de Honda continuera de se développer, le plan est également de proposer des véhicules électriques à bas prix. Cependant, ils ne seront pas lancés sur tous les marchés. Les attentes varient selon les marchés, et donc à ce sujet, nous nous concentrerons principalement sur l'Asie.

Vous parliez de baisser les coûts de production. Est-ce que ça veut dire qu'à terme, il sera possible de produire un VE au même coût qu'un thermique équivalent?

Je ne peux pas vous donner de réponse précise. Mais bien sûr, je pense que les clients souhaitent des voitures bon marché, donc nous continuerons à faire des efforts en ce domaine, bien que cela sera difficile au cours des prochaines années. Nous réduirons stratégiquement les coûts en menant des recherches sur les batteries à l'état solide, etc. C'est un processus en cours et il va dans le bon sens... ■

