



Accelerating Toward Zero Emission Freedom

Jeudi 8 septembre 2022 à 14h00 CEST / 08h00 EDT

[VOIR LE DIRECT]

STELLANTIS



NOUS DEVONS ÊTRE EN D'AFFRONTER D'AUTRES



INTERVIEW

GRÉGOIRE OLIVIER

Chief Operating Officer (China)
Stellantis

Quelles leçons tirez-vous de la période ?

Nous avons été parmi les premiers touchés par la Covid-19 puisque nos usines de production sont à Wuhan. Nous avons sur place beaucoup de fournisseurs. Dès début 2020, nous avons dû affronter cette situation inédite.

Nous avons d'abord pu constater qu'il y a beaucoup de fonctions du siège qui peuvent s'exercer à distance, à la condition de déployer les outils collaboratifs et de formation adaptés. Ce que nous avons fait. Ce télétravail s'est imposé à tous pendant le confinement de Shanghai cette année. Nous avons également pu obtenir d'envoyer quelques collaborateurs - qui ont travaillé en boucle fermée - dans nos centres de stockage et de distribution de pièces de rechange. Nous avons eu la bonne surprise de constater qu'en dépit du fait qu'il n'y a pas en Chine de culture du télétravail, nos collaborateurs se sont très bien adaptés.

« Nous devons demain être en capacité d'affronter d'autres confinements partiels ce qui implique d'adapter notre supply chain. »

CAPACITÉ CONFINEMENTS

Cette période a-t-elle eu un impact sur vos activités ?

Oui. D'abord parce les concessions ont dû fermer. Nous avons eu jusqu'à la moitié de nos concessionnaires chinois impactés par les récents confinements. Une partie de notre réseau a par ailleurs été empêché d'organiser des événements commerciaux, comme des week-ends portes ouvertes. Ils ont fonctionné de façon dégradé et ont concentré leurs activités commerciales sur du marketing internet.

Mais l'activité reprend très fortement et a affiché une croissance de 13 % dès le mois de juin (par rapport à juin 2021). Le gouvernement chinois a décidé d'une incitation fiscale très significative consistant à diviser par deux la taxe de 10 % à la vente de véhicule de moins de 300 000 RMB. Nous nous attendons à un bon deuxième semestre.

« L'activité reprend très fortement et a affiché une croissance de 13 % dès le mois de juin (par rapport à juin 2021). Le gouvernement chinois a décidé d'une incitation fiscale très significative consistant à diviser par deux la taxe de 10 % à la vente de véhicule de moins de 300 000 RMB. Nous nous attendons à un bon deuxième semestre. »

À période exceptionnelle, solution exceptionnelle... Quelles ont été les réponses apportées par Stellantis pour faire face à cette période ?

Nous avons beaucoup appris de cette période. Sur le télétravail d'abord et la formidable capacité de nos équipes à s'adapter à un nouvel environnement, comme je l'indiquais. Avant la période, nous étions par ailleurs très fiers d'avoir une supply chain « au cordeau » constituée par exemple d'un seul centre de distribution pour les pièces de rechange de la marque Jeep pour toute la Chine. Seulement, ce centre est à Pudong et nous sommes en train de réviser notre vision de ce qu'est une supply chain optimale et robuste en Chine. Pendant la période, nous avons également fait preuve de grande agilité. Nous avons par exemple été capables de dérouter sur Shenzhen (au lieu de Shanghai) une livraison de véhicules Alfa Romeo. Nous devons demain être en capacité d'affronter d'autres confinements partiels ce qui implique d'adapter notre supply chain.

Cette période a-t-elle fait émerger de nouveaux modèles ?

Nous avons, comme tous les constructeurs, des problèmes d'approvisionnement de composants électroniques. Comme cette pénurie ne touche pas tous les composants, nous avons mis en place à Wuhan une équipe d'ingénierie qui est spécialisée dans le remplacement d'un composant par un autre. Nous avons ainsi fait évoluer nos pratiques d'ingénierie et appris une nouvelle agilité qui est d'être capable de remplacer certains composants (à terme, une centaine environ).

Propos recueillis par P. TI



亚太体育总会 | SKEMA 商学院

亚太体育领袖的不二之选

全球EMBA项目

体育产业管理方向

Global Executive MBA – Sports Management Track

亚洲体育行业资源+欧洲的强大学术资源 培养融贯中西的前瞻性体育产业领袖人

SKEMA 商学院

全法规模最大的精英商学院之一、拥有三皇冠认证的顶尖商学院之一

法国SAI五校联考成员、法国精英商校联盟CGE成员

权威榜单排名

Le Parisien | 巴黎人报

5th 精英商校全法第5

FT FINANCIAL TIMES | 金融时报

3rd 金融硕士全球第3

EMBA 项目优势

- ▶ 不出国门读欧洲精英名校 EMBA | 免联考
- ▶ 获得国际认可的高级工商管理硕士学位证书 | 教育部承认高校国际认可硕士学位
- ▶ 中外知名教授联合授课 汇聚业界顶尖师资 | 中英文授课（提供翻译），18门专业课程
- ▶ 精英商学院三皇冠认证，全球仅 1% 商学院获此认证 | EQUIS, EFMD EMBA, AACSB

识别二维码预约咨询



联系我们

Jason ZHU | SKEMA商学院中国校区高管教育及EMBA项目总监
电话: +86 130 0419 2134 | 邮箱: jason.zhu@skema.edu



斯特兰蒂斯集团

« 然而，商业活动正在如火如荼地复苏。自6月以来，商业活动同比增长13%。中国政府已经出台一项非常重要的税收优惠措施，30万以内的乘用车购置税减半（以往税率为10%）。我们预计今年下半年会有成效。»

们所做的工作。今年，在上海封锁期间，人人都需要线上办公。我们还能够让一些在闭环工作的人员进入零配件储存与分配中心。令我们惊喜的是，尽管中国企业没有远程办公的企业文化，但员工非常适应这种工作模式。

这段时期对集团商业活动有影响吗？

有影响。首先，企业不得不关闭。多达一半的中国经销商受到最近封锁的影响。部分经销商禁止组织商业活动，如开放周末。他们的经营方式一直在退化并将商业活动集中在网络营销上。

然而，商业活动正在如火如荼地复苏。自6月以来，商业活动同比增长13%。中国政府已经出台一项非常重要的税收优惠措施，30万以内的乘用车购置税减半（以往税率为10%）。我们预计今年下半年会有成效。

在特殊时期要采用特殊方案……斯特兰蒂斯集团如何应对这一特殊时期？

我们从这个时期学到了很多。首先，在远程工作方面，正如我前面所提到的，我们团队的适应能力极强。在这一时期之前，我们也很自豪地拥有一套“紧密链接”的供应链，例如为全中国的吉普车零配件提供一个单一的分销中心。只是，该中心在上海浦东。我们正在改变对在中国什么是最优和强大的供应链的看法。在此期间，我们也表现出了极大的灵活性。例如，我们能够将阿尔法·罗密欧汽车的交付转到深圳（而不是上海）。未来，我们必须学会应对疫情封控，这意味着我们需要加快调整供应链。

贵集团在这一时期是否衍生出新模式？

像所有制造商一样，我们在电子元件的供应方面也出现问题。由于这种短缺并不影响所有部件，集团在武汉成立了一个工程团队，专门负责替换组件。通过这种方式，集团工程实践取得进步并且我们尝试了一种新模式，那就是替换某些组件（从长远来看大约有100个组件能够进行替换）。

采访人：P. TI

我们能够应对疫情封控



采访

GRÉGOIRE OLIVIER

斯特兰蒂斯集团
中国区首席运营官

« 未来，我们必须能够应对疫情封控，这意味着我们需要加快调整供应链。»

贵集团在此期间吸取了哪些经验？

我们是首批受到新冠疫情影响的集团，因为我们的生产工厂在武汉。我们集团在那里有许多供应商。从2020年开始，我们不得不面对这种前所未有的挑战。

吸取的经验教训有哪些？

首先，我们发现，只要配备合适的协作和培训工具，总部的许多工作都可以远程进行。这就是我