



« Ainsi, nos chefs de projets spécialistes de l'implantation et du démarrage d'unités se sont retrouvés Directeurs des Opérations (COO) de Transition. Parallèlement, notre activité de BackOffice Comptable, Gestion RH et Administratif AsiaOptima, a aussi vu son activité renforcée, avec d'une part de nouveaux clients parmi lesquels des dirigeants qui quittent la Chine et nous confient le support de leurs activités à distance, d'autre part des entrepreneurs qui souhaitent externaliser ces fonctions. »

DEPUIS 2020, NOTRE ACTIVITÉ A NETTEMENT

PROGRESSÉ



3 QUESTIONS À

JEAN-MARIE LE SUEUR

CEO
ASTERWIND - ASIAOPTIMA

Comment avez-vous "traversé" - personnellement ainsi que votre entreprise - la période ?

Sur le plan personnel, à part le Hubei et quelques foyers circonscrits, la Chine n'a pas connu de contraintes liées au Covid jusqu'au 1er avril 2022, date du confinement strict de Shanghai. Pendant 60 jours, les ilotiers dont je fais partie ont été très sollicités par leur mission de relais du Consulat, mission qui - compte tenu des circonstances - s'est étendue à de la modération et de l'animation de groupes de citoyens qui ont partagé conseils et entraide. Paradoxalement, notre mission a fait de cette crise, une expérience humainement très riche. D'ailleurs tous saluent l'engagement des équipes du Consulat, des associations et de la CCI FRANCE CHINE de Shanghai pendant ce confinement.

Pour ce qui est de mon entreprise, AS-TERWIND - ASIAOPTIMA - spécialisée depuis 19 ans dans l'accompagnement opérationnel de projets industriels en Chine: implantations, équipements, processus et organisation - a vu son activité fortement progresser depuis le début de la crise sanitaire car nos clients, des entreprises européennes à 80% françaises, nous ont demandé de nous impliquer directement dans les opérations de leurs implantations locales, étant elles-mêmes dans l'impossibilité de voyager et d'assurer le support de leurs filiales. Ainsi, nos chefs de projets spécialistes de l'implantation et du démarrage d'unités se sont retrouvés Directeurs des Opérations (COO) de Transition. Parallèlement, notre activité de BackOffice Comptable, Gestion RH et Administratif AsiaOptima, a aussi vu son activité renforcée, avec d'une part de nouveaux clients parmi les-

quels des dirigeants qui quittent la Chine et nous confient le support de leurs activités à distance, d'autre part des entrepreneurs qui souhaitent externaliser ces fonctions. Dans l'environnement incertain actuel, cela leur assure plus d'agilité et de sécurité.

Cette situation a (aussi) permis de faire émerger de nouveaux modèles. Quelle est votre nouvelle stratégie ?

En effet, au regard de notre expérience récente, dans notre secteur de l'industrie on constate que les implantations étrangères en Chine sont en stand-by, simplement dans l'attente par les investisseurs étrangers d'une possibilité de voyager en Chine de façon plus fluide. Mais les projets existent. Nous en avons plusieurs qui attendent une « ouverture aux déplacements ». Le découplage des économies fait

que si une entreprise industrielle veut adresser le marché chinois, elle est aujourd'hui encouragée à produire localement. Les chiffres du Ministère chinois du commerce montrent d'ailleurs que les investissements étrangers sont soutenus (+17% au 1er trimestre 2022). On voit aussi que les secteurs traditionnels qui font le succès de la France à l'export ont globalement des volumes soutenus en Chine. Notre stratégie est par conséquent de nous tenir toujours prêts pour offrir les services d'accompagnement attendus par nos clients qui souhaitent sécuriser leur activité en Chine.

En quoi cette situation a-t-elle changé la vision de vos clients ?

Nos clients industriels présents en Chine ont intégré rapidement, depuis déjà 2 ans, le contexte économique incertain. Tous ont clairement choisis de maintenir leurs activités actuelles en renforçant les managements locaux, même s'ils mettent sous le boisseau les projets d'extension qui sont dans leurs cartons, dans l'attente d'une ouverture aux échanges qu'ils voient plutôt en 2023.

Propos recueillis par P. T1



ASTERWIND - ASIAOPTIMA

ASTERWIND - ASIAOPTIMA

« 因此，我们专门从事工厂实施和启动的项目负责人成为了过渡时期的运营总监(COO)。与此同时，负责后台会计、人力资源管理和行政事务的AsiaOptima业务量也得到了加强。一方面有新客户，其中包括离开中国并委托我们远程支持其活动的经理，另一方面有希望将这些职能外包的企业家。»

自2020年以来，我们的业务明显增长



3 个问题

让-马里·勒苏尔

ASTERWIND - ASIAOPTIMA 首席执行官

您个人和公司如何度过这段时期的？

从我个人而言，除了湖北和几次疫情外，直到2022年4月1日上海实施严格的封城前，中国没有因新冠疫情而采取过任何限制。在60天的时间里，我和其他被封城所限的人们得到了领事馆信息传递人员的亲切关怀。鉴于当时的情况，信息传递的任务扩大并变成了组织大家分享建议和互助的公民团体。令人意外的是，我们事后认为这场危机是一次非常丰富的人生经历。此外，所有人都肯定了领事馆、各个协会和中国法国工商会上海分会的团队在这次封城期间所做的努力。

下面我想谈谈疫情对我的公司有哪些影响。ASTERWIND - ASIAOPTIMA是专门为中国各个工业项目，包括厂房、设备、流程和组织提供运营支持的公司，在华发展已长达19年。自新冠疫情爆发以来，公司业务量显著提高。我们的客户是欧洲公司，其中80%来自法国。受其委托，我们直接参与他们在中国公司的运营，因为他们自己无法来华，也无法向子公司提供支持。因此，我们专门从事工厂实施和启动的项目负责人成为了过渡时期的运营总监(COO)。与此同时，负责后台会计、人力资源管理和行政事务的AsiaOptima业务量也得到了加强。一方面有新客户，其中包括离开中国并委托我们远程支持其活动的经理，另一方面有希望将这些

职能外包的企业家。在当前不确定的环境中，这为他们提供了更大的敏捷性和安全性。

这种情况（也）导致了新模式的出现。您的新策略是什么？

确实如此。根据我们最近的经验，在这个行业中，在中国的外国机构还处于待命状态，等待着外国投资者以更方便的方式前往中国。但还是有项目可做的。很多人在等待一种“开放式差旅”。但是，如果我们谈到经济脱钩，就要明白，一家工业企业想要进军中国市场就必须把生产放在中国本地。中国商务部的数据显示，外国投资持续强劲（2022年第一季度增长17%）。我们还可以看到，法国传统出口行业对中国的出口量总体上是稳定的。因此，我们的战略是随时准备为希望在中国开展业务的客户提供所需的支持服务。

这种情况如何改变了您对客户看法？

在过去的两年里，我们在中国的工业客户迅速适应了不确定的经济环境。即使这些公司因为等待2023年的全面贸易开放而将现有的扩建项目置于次要地位，也都选择通过加强地方管理来维持目前的业务活动。

采访人：P. TI