

# LA PÉRIODE EST UNE DE RISQUES ET



INTERVIEW

**LI JINGCHENG**

Vice-Président - Stratégie & Développement  
Forvia Asia

**Quelle est votre analyse et les leçons apprises de la période liée au Covid-19 ?**

Nous avons été surpris par le confinement strict mis en place au printemps à Shanghai et un peu partout dans le pays, ce qui nous a obligé à réagir rapidement dans les trois domaines suivants : d'abord protéger à tout prix nos employés, ensuite sécuriser si possible nos livraisons aux clients qui se trouvent dans 32 villes chinoises et enfin participer activement aux efforts de lutte contre le virus en réalisant des dons de matériel médical par exemple. Heureusement, nous avons développé et déployé depuis 2020 des procédures et des règles internes pour faire face à ce genre de situation exceptionnelle. Elles se sont avérées extrêmement utiles et efficaces durant le confinement. L'anticipation, la réactivité et la communication sont d'autant plus importantes aujourd'hui que le monde est marqué par des successions de catastrophes naturelles ou humaines.

**Quels ont été les impacts pour Forvia en Chine et plus globalement pour l'ensemble de votre secteur d'activité ?**

Issu de l'intégration du groupe allemand

« Nous avons été durement impactés durant la période de confinement par l'arrêt de production de nos clients à Changchun et à Shanghai, par l'arrêt de nos fournisseurs qui se situent principalement dans la région du Delta de Yangzi et par le ralentissement du développement de nos nouveaux programmes et produits. »

# COMBINAISON D'OPPORTUNITÉS

Hella par Faurecia, FORVIA est le 7<sup>ème</sup> équipementier automobile mondial. La fabrication d'une voiture résulte d'un travail collectif entre le constructeur et ses fournisseurs dont les approvisionnements constituent la supply chain automobile. L'absence d'un composant peut arrêter toute la ligne d'assemblage. Nous avons été durement impactés durant la période de confinement par l'arrêt de production de nos clients à Changchun et à Shanghai, par l'arrêt de nos fournisseurs qui se situent principalement dans la région du Delta de Yangzi et par le ralentissement du développement de nos nouveaux programmes et produits. Grâce à notre portefeuille clients équilibré et aux efforts inlassables de l'équipe, la baisse de nos activités en Chine est moins importante que la chute du secteur. Nous avons même réussi à gagner des parts de marché. Nous sommes aujourd'hui au niveau normal de nos activités de saison, comparé aux années précédentes.

**Quelles ont été les réponses apportées par Forvia pour faire face à cette situation exceptionnelle ?**

La gestion de la production, du transport

« La pandémie en Chine nous a permis d'améliorer considérablement, dans un contexte de difficultés et de dépendance réciproque, notre communication avec des gouvernements locaux, nos clients et nos fournisseurs. Elle nous a aussi permis de démontrer les valeurs éthiques et humanistes que nous portons envers les collectivités locales et nos employés. »

et de la logistique a été un grand défi durant le confinement. Nous avons su trouver des solutions avec l'aide des gouvernements locaux, des clients, des fournisseurs et de nos employés afin d'assurer les livraisons malgré une inflation importante mais temporaire des coûts. Nous avons également donné plus de 32 000 combinaisons de protection aux différentes municipalités pour leurs personnels de santé. En ce qui concerne nos employés, nous avons offert non seulement des denrées alimentaires à maintes reprises livrées chez eux pendant le confinement, mais aussi un soutien psychologique en ligne pour les aider à gérer le stress et l'anxiété provoqués par le confinement.

**Une telle situation a-t-elle aussi permis au groupe Forvia de saisir de nouvelles opportunités ?**

Une crise est une combinaison de risques et d'opportunités. Faurecia a finalisé en début d'année l'acquisition du groupe allemand Hella et entame avec succès son intégration sur la base des synergies identifiées et définies. La pandémie en Chine nous a permis d'améliorer considérablement, dans un contexte de difficultés et de dépendance réciproque, notre communication avec des gouvernements locaux, nos clients et nos fournisseurs. Elle nous a aussi permis de démontrer les valeurs éthiques et humanistes que nous portons envers les collectivités locales et nos employés. Nous sommes sortis de la crise plus soudés et unis. Le marché chinois vit une transformation profonde poussée essentiellement par l'innovation technologique et la restructuration de l'industrie, d'où de nouvelles opportunités pour FORVIA, en croissance organique et en fusion-acquisition.

**Quelles sont les perspectives de développement pour Forvia en Chine ?**

2022 est une année charnière qui marque les 30 ans de la présence de Faurecia en Chine ainsi que la première année de l'existence de FORVIA qui ambitionne de réaliser un chiffre d'affaires de 8 milliards d'euros en 2025 en Chine. Le changement climatique et ses conséquences sur la planète exige une réponse claire et rapide du secteur d'automobile en décarbonisation. FORVIA Chine s'engage à ce que ses sites chinois soient « carbon neutral » en 2025 et accélère le développement dans l'hydrogène, les matières recyclables et durables, l'utilisation de l'électricité verte, et la réduction du poids de ses composants. En parallèle, FORVIA se focalise également sur les mégatendances de l'automobile pour offrir des expériences uniques de mobilité avancée aux clients finaux de ses Smart Cabins, pouvant intégrer de la conduite autonome ou être associées à des systèmes de propulsion zéro émission.

Propos recueillis par P. TI





**ECO**  
FRIENDLY

## ECO VACUUM FURNACE **NEW!**

新的ECO真空炉产品线，使你的热处理运行更清洁，更安全，更高效。此系统是一个双室装置——真空炉集成油淬火单元。装置紧凑，用来取代传统密封淬火炉或气氛炉，进行硬化或渗碳应用。能源消耗少，二氧化碳排放量减少近80%，消除了明火和火灾方面的安全隐患。

- 减少二氧化碳排放: 高达80%
- 无废气产生
- 没有用于渗碳操作的CO气体
- 没有火焰，没有火灾危险-更安全的过程
- 优化循环时间和能耗
- 更好的冶金效果
- 易于集成到现有的密封淬火线

## PROCESSES 适用工艺

真空渗碳  
真空碳氮共渗  
沉淀硬化  
真空退火

硬化  
钎焊  
烧结



## 佛瑞亚

# 风险与机遇共存的时代



采访

李京诚

佛瑞亚亚洲  
战略与发展副总裁

« 在挑战和相互依赖的背景下，中国的新冠肺炎疫情使我们能够有力改善与地方政府、客户和供应商的沟通，并能够向当地社区和我们的员工展示公司的道德和人文价值观。»

**您从新冠肺炎疫情中得到了哪些经验教训，对此有何看法？**

今年春季在上海和全国各地实行的严格封控措施很是惊人。封城伊始，我们旋即在以下三个领域作出了反应：首先，不惜一切代价保护我们的员工；其次，尽可能向遍布全国32个城市的客户运送货物；最后，通过捐赠医疗设备等方式，积极参与抗疫。所幸自2020年以来公司已制定并实施了内部程序和规则，以应对这种特殊情况。事实证明，这些程序和规则在隔离期间起到了作用，也非常有效。在当今世界接二连三地发生自然灾害和人为灾害的情况下，预测能力、反应速度和沟通能力变得更加重要。

« 在封城期间，长春和上海客户停产了，位于长三角的供应商停产了，新产品和计划的开发也放缓了，公司业务深为其所累。»

这场疫情对佛瑞亚在中国有哪些影响？从宏观角度看，疫情对整个行业产生了哪些影响？

佛吉亚与德国海拉集团合并后的新集团佛瑞亚是全球第七大汽车零部件制造商。汽车制造是制造商和全部供应商共同努力的结果，供应商的供货构成了汽车供应链。哪怕只是缺少一个部件，整个装配线都会停止运作。在封城期间，长春和上海客户停产了，位于长三角的供应商停产了，新产品和计划的开发也放缓了，公司业务深为其所累。所幸客户组合分布均衡，加之团队不懈奋斗，中国业务的下降幅度小于整个行业的下降幅度。我们甚至还赢得了一些市场份额。与往年相比，公司业务处于年度正常水平上。

**佛瑞亚是如何应对疫情挑战的？**

在整个封城期间，生产、运输和物流管理一直是很大的难题。在当地政府、客户、供应商和员工的帮助下，尽管面临成本短暂大幅上涨的情况，我们仍然想出了解决办法，按时交货。我们还向各区提供了32000多套供防疫人员使用防护服。在员工保障上，我们在封城期间多次送食品到家，并提供在线心理咨询，帮助大家释放隔离引发的压力和焦虑。

**佛瑞亚集团是否也在这次挑战中抓住了新的机会？**

危机就是风险和机会的结合。今年早些时候佛吉亚完成了对德国海拉集团的收购，并在明确界定的合作基础上成功地开始了整合。在挑战和相互依赖的背景下，中国的新冠肺炎疫情使我们能够有力改善与地方政府、客户和供应商的沟通，并能够向当地社区和我们的员工展示公司的道德和人文价值观。一场危机过后，我们比以往更加团结一心。中国市场正在经历一场主要由技术创新和行业结构调整推动的深刻变革。这恰恰为佛瑞亚带来了有机发展和并购的新机遇。

**佛瑞亚在中国的发展前景如何？**

2022年具有里程碑般的意义，既标志着佛吉亚在中国成立30周年，也是佛瑞亚成立的第一年。佛瑞亚的目标是到2025年在中国实现80亿欧元的营业额。在气候变化及其对地球的影响方面，要求正在脱碳的汽车部门作出明确和迅速的响应。佛瑞亚中国公司致力于到2025年实现中国工厂的“碳中和”，并正在加速发展氢能源、可回收和可持续材料、绿色电力以及减轻部件重量等领域。与此同时，佛瑞亚还专注于汽车行业的大趋势，为其智·臻座舱的终端客户提供独特的高端移动出行体验。这些智能座舱可以集成自动驾驶或与零排放推进系统相结合。

采访人：P. TI

