



FOCUS
Conventional pushback - SF

常规反击 - SF



Electric towbarless pushback - Airfrance.

电动无牵引杆后推装置 - 法航

TLD

PLUS AGILE ET RÉACTIF



OLIVIER CORAP

CFO
TLD Asia

Votre entreprise en quelques mots...

TLD est le leader industriel mondial spécialisé dans le design, la fabrication, la distribution et le service après-vente d'équipements de soutien au sol (GSE) aéroportuaires.

Nos principaux produits sont :

- les unités de climatisation, démarreurs de réacteurs, groupes électrogènes de piste
- les tracteurs conventionnels et sans barres d'aéronefs
- les tapis et tracteurs à bagage
- les escaliers passagers, ravitailleurs et vide toilette.

Le Groupe gère 9 usines dans le monde : Windsor (CT), Boise (ID), Vacaville (CA) et Sherbrooke (QC) en Amérique du Nord. Saint-Lin, Sorigny, Luton et Nimi en Europe, Shanghai et Wuxi en Chine.

Ces usines sont spécialisées par type d'équipement et disposent de leurs propres équipes techniques.

TLD distribue ses produits dans plus de 100 pays par l'intermédiaire de son réseau de ventes composé de 45 bureaux locaux. Les clients de TLD comprennent des transporteurs aériens et leurs sous-traitants, les manutentionnaires au sol, les aéroports, les forces aériennes et les fabricants d'aéronefs. TLD est une entreprise innovante qui dessine

« Nos usines chinoises ont dû faire preuve d'une forte capacité d'adaptation pour traverser ces différentes phases. Nos équipes ont, comme à leur habitude, su relever les très nombreux défis qu'ont représenté notamment la forte fluctuation des volumes de production et récemment le passage d'une très faible activité à une explosion des commandes. »

QUE JAMAIS

le futur de l'industrie du GSE grâce à près de 200 ingénieurs dédiés à l'ingénierie, la recherche et développement.

La période impacte fortement le trafic aérien, en Chine en particulier. Quel premier bilan tirez-vous ?

Le Covid-19 a fortement marqué les activités de TLD en Chine avec des impacts différents dans le temps selon que l'on considère le marché chinois ou le reste du monde. L'année 2020 a ainsi vu d'importantes ventes sur le marché chinois grâce à des commandes signées pré-Covid-19 - pour le nouvel aéroport Daxing de Pékin notamment - et un optimisme toujours présent d'une épidémie passagère et de courte durée. Cela aura permis de maintenir une forte activité de nos usines chinoises mais aussi européennes et américaines alors que le reste du monde voyait ses ventes très fortement diminuées.

L'année 2021 marque un tournant dans la crise avec la forte réduction de nos carnets de commande en Chine et une activité mondiale en berne pendant les 3 premiers trimestres.

L'année 2022 est marquée par une très forte reprise de l'activité en Europe et sur le continent américain qui se traduit par des commandes historiques et des

« Comme souvent en Chine, les investissements massifs dans les infrastructures sont un des leviers de sortie de crise, et les installations aéroportuaires en bénéficient fortement. Cela se traduit par la création de nouveaux aéroports mais aussi par la modernisation des sites existant afin d'intégrer les nouvelles technologies dites « smart airport systems »[®] qui sont des véhicules autonomes notamment gérés par des solutions informatiques d'optimisation en temps réel des flux logistiques. »

usines chinoises présentant une activité très soutenue, en se tournant résolument vers l'export.

Quels ont été les impacts de cette période sur votre organisation ?

Nos usines chinoises ont dû faire preuve d'une forte capacité d'adaptation pour traverser ces différentes phases. Nos équipes ont, comme à leur habitude, su relever les très nombreux défis qu'ont représenté notamment la forte fluctuation des volumes de production et récemment le passage d'une très faible activité à une explosion des commandes. Par ailleurs, les difficultés d'approvisionnement que les restrictions sanitaires ont dû être pris en compte. Nous avons également dû travailler en « closed-loop management » et mettre en place une réorganisation des flux logistiques de notre activité de sourcing afin d'éviter Shanghai et continuer à approvisionner nos sociétés sœurs dans le reste du monde. Enfin, la période a été difficile pour nos vendeurs et clients qui n'ont pu se déplacer et se rencontrer physiquement.

Comment vous êtes-vous adapté à cette situation inédite ?

L'une des principales mesures prise depuis le début de 2020 a été l'accélération



Conventional pushback - Haeco Meilan.

传统的反击 - Haeco Meilan



TaxiBot.

出租车机器人

de la localisation de nos approvisionnements en développant de nouveaux fournisseurs remplaçant ceux ne bénéficiant pas d'une implantation chinoise.

Les retards engendrés par les restrictions sanitaires en Chine nous ont certes impactés mais ils sont de l'ordre de quelques semaines alors que les retards constatés sur les imports atteignaient souvent le semestre. Nous nous sommes également efforcés de nous affranchir des risques « achat » en diversifiant fortement nos sources d'approvisionnement. Ce qui a permis de qualifier de nombreux fournisseurs.

Enfin, le niveau élevé d'incertitudes existant dans notre industrie a requis que nous soyons beaucoup plus agiles et réactifs, ce qui nous a permis de saisir chaque opportunité commerciale en renforçant notre leadership mondial.

Constatez-vous également de nouveaux modèles, qui vous impactent, dans les aéroports chinois ?

Comme souvent en Chine, les investissements massifs dans les infrastructures sont un des leviers de sortie de crise, et les installations aéroportuaires en bénéficient fortement. Cela se traduit par la création de nouveaux aéroports mais aussi par la modernisation des sites existant afin d'intégrer les nouvelles technologies dites « smart airport systems » © qui sont des véhicules autonomes notamment gérés par des solutions informatiques d'optimisation en temps réel des flux logistiques. Ceci permet de mieux servir nos clients en leur permettant une meilleure gestion de leurs assets et de leurs flottes de GSE.

Enfin, dans un souci de réduction de ses émissions polluantes, la Chine s'est engagée avant le Covid dans l'électrification des flottes de GSE en remplacement du diesel. L'inauguration de Daxing, nouvel aéroport de Pékin en 2020, marque le début de cette tendance forte qui s'étend progressivement à toute la Chine. TLD est leader mondial dans l'électrification des différents GSE et ce depuis plus de 20 ans (freight loader).

Propos recueillis par P. TI

TLD集团



OLIVIER CORAP

腾达航勤设备(上海)有限公司
首席财务官

反应一定要

请您简单介绍一下TLD集团

TLD是全球领先的机场地面支持设备(GSE)的设计、制造、分销和服务提供商。

我们的主要产品包括:

- 空调车, 气源车, 机坪跑道发电机组
- 有杆式牵引车和无杆式牵引车
- 行李传送车和行李牵引车
- 客梯车、电源车和真空污水车。

集团在全球经营着九家工厂, 分别位于北美的温莎(CT), 博伊西(ID), 瓦卡维尔(CA)和舍布鲁克(QC), 和欧洲的圣林, 索里尼, 卢顿和尼米, 以及中国的上海和无锡。

工厂按设备类型各司其职, 拥有自己的技术团队。

TLD的销售网络覆盖100多个国家和地区, 经由45个地方办事处经销其产品。主要客户包括航空公司及其分包商, 地面处理商, 机场, 空军和飞机制造商。作为一家创新型公司, TLD

比以往任何时候都快才行

集团拥有近200名工程师, 致力于工程、研究和开发, 不断塑造着GSE行业的未来。

疫情对航空交通产生了巨大影响, 而在中国尤其甚。可否请您对这一时期做一个初步总结?

我们的在华业务深受新冠肺炎疫情的影响, 随着时间的推移而变化, 而影响大小则取决于观察者将视角放在中国市场还是世界其他地区。例如, 在2020年, 由于疫情前已经签下了大量订单, 特别是北京大兴机场的订单, 也因为人们秉承着直到今天也未曾消亡的乐观精神并相信疫情很快就会过去, 这一年的中国市场销售成果斐然。我们在中国的工厂以及欧洲和美国工厂得以保持强劲活力, 但世界其他地区的销售额却遭遇骤减。

2021年则标志着疫情到达了一个转折点。我们的中国订单急剧减少, 全球业务在前三个季度也都很低迷。

到了2022年, 欧洲和美洲的业务强势回

« 我们在中国的工厂展现出了强大的适应能力, 走过了一段艰难的路程。团队一如既往地化解了诸多棘手问题, 特别是生产量的大幅波动以及业务从极度低迷转向井喷式订单带来的挑战。»

归, 出现了具有历史意义的订单。中国工厂的表现也非常强劲, 坚持稳出口。

疫情对公司的组织工作有什么影响?

我们在中国的工厂展现出了强大的适应能力, 走过了一段艰难的路程。团队一如既往地化解了诸多棘手问题, 特别是生产量的大幅波动以及订单业务从极度低迷转向井喷式爆发带来的挑战。此外, 做总结时不能忽视防疫措施带来的供货困难。除此之外, 我们还启动了“闭环管理”, 重组了采购活动的物流流程, 绕开上海, 继续为世界其他地方的姊妹公司供货。最后, 对于销售人员和客户来说, 这段时间也是异常艰难, 无法再像过去一样常来常往。

公司是如何适应这种前所未有的情况的?

自2020年初以来, 公司采取的主要措施之一是开拓新的供应商来取代没有在华业务的供应商, 加快供应链的本地化。

中国防疫限制带来的交付延误确实对我们产生了影响, 但也只不过是几个星期的事, 然而进口延误往往长达六个月。我们努力通过增加供货来源来避免“购买”风险。许多供货商因此获得了供货资格。

最后, 要承认, 我们的行业具有极高的不确定性。这就要求我们更加敏捷, 反应更加迅速, 加强全球领导地位以抓住每一个机会。

在中国机场业, 您是否观察到一些对您有所触动的新商业模式?

正如在中国经常发生的那样, 大规模的基础设施投资被用作摆脱危机的重要手段, 而机场设施则从中受益良多。这不仅体现在搭建新机场, 也体现在重修已有的机场, 使其更加现代化上, 整合新的“智能机场系统”技术, 如主要由IT优化解决方案根据实时物流管理的无人驾驶车辆。我们能够更好地为我们的客户服务, 使他们能够更好地管理他们的资产和GSE车队。

最后, 为了减少污染排放, 中国在新冠肺炎疫情蔓延之前就开始了GSE车队的电气化, 以取代柴油。于2020年落成启用的北京大兴机场就标志着这一强劲趋势的开始。电气化的趋势正逐渐扩展到整个中国。20多年来, TLD一直是各种GSE电气化的世界领先者。

采访人: P. TI