



éolane

NOTRE CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT A ÉTÉ



INTERVIEW

STEVEN SHEN

General manager
Éolane Chine

Quel bilan tirez-vous de la période ?

Le Covid-19 a eu un impact important sur nos activités. Le mauvais côté est la rupture soudaine de la chaîne d'approvisionnement. Toutefois, cet épisode sanitaire inédit a créé une dynamique sur le secteur médical qui s'est concrétisée par un afflux de clients. Au global, nous avons limité les pertes et enregistré une baisse d'environ 10% des ventes annuelles par rapport aux prévisions initiales.

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

Les différents confinements ont eu pour effet d'impacter fortement notre chaîne d'approvisionnement et de renforcer la pénurie de main-d'œuvre. Celui de Shanghai a provoqué une rupture soudaine de la livraison des matières premières, entraînant un arrêt de la chaîne pour nous. Pendant celui de Kunshan, certains de nos employés sont restés enfermés chez eux.

« La crise nous a apporté de nouvelles opportunités. Depuis 2020, les commandes de certains clients du secteur médical ont doublé, voire triplé. »

Comment vous êtes-vous adapté à cette situation inédite ?

Nous avons dédié un budget spécial pour faire face à cette situation soudaine et avons eu recours à un service de camion spécial pour la livraison de Shanghai à Suzhou. Nous avons revu notre organisation et organisé les employés de bureau pour soutenir la production. Nous avons sacrifié notre plan de contrôle des stocks et travaillé en étroite collaboration avec nos fournisseurs afin d'obtenir les matières premières prévues et de constituer un stock sûr pour l'exécution des commandes de nos clients. Enfin, nous avons placé les commandes de matières premières le plus tôt possible pour couvrir la demande future, sur un voire deux ans.

IMPACTÉE

Cette situation a (aussi) permis de faire émerger de nouvelles opportunités / de nouveaux modèles. Quels sont-ils pour votre entreprise ?

Tout à fait ! La crise nous a apporté de nouvelles opportunités. Depuis 2020, les commandes de certains clients du secteur médical ont doublé, voire triplé. De plus, beaucoup de clients ont placé des commandes supplémentaires afin de constituer des stocks sûrs, ce qui a entraîné un niveau historique de commandes non livrées. La demande des clients est forte.

Quelles sont les perspectives de développement d'Éolane en Chine ?

Éolane China connaît un grand succès en Chine depuis 2005. Nos revenus sont passés de zéro à plus de 80 millions d'euros cette année (2022) selon nos dernières prévisions. Nous sommes devenus le plus grand site du Groupe avec la meilleure performance financière.

Propos recueillis par P. TI

欧朗中国

专注于全球八大市场

欧朗

集团供应链已经受到影响



采访

沈春晖

欧朗中国总经理

您会怎样对过去这段时间做一个总结？

新冠疫情确实对我们的业务有很大影响。不好的一面是封控政策造成了我们供应链的突然中断。好的一面是疫情给我们带来了更多医疗领域的客户需求。总体而言，我们的年销售额与最初的预测相比，下降10%左右。

这一时期对欧朗的组织工作有何影响？

各种疫情封控对我们的供应链产生了严重影响，也加重了人力短缺。上海封控中断了原材料交付，导致我们的生产线停工。在昆山的封控则导致了我们一些员工被居家隔离。

欧朗是如何适应这一前所未有的情况的？

我们专门拨出了一笔预算来应对这一突发情况。我们购买了专门的卡车服务，将货物从上海运送到苏州。我们组织了办公室员工来支持生产车间。为了满足我们客户的订单，我们放弃了原有的库存控制计划，与我们的供应商保持密切合作，拉动备料，建立安全库存。我们更是尽早地下达原材料采购订单，来满足未来1年甚至2年的需求。

这种情况有时也能带来一些新的机遇或者新的商业模式。对于欧朗的业务来说是怎样的？

当然！这场危机确实给我们带来了新的发展机会。自2020年以来，医疗领域绝对是热门。一些医疗客户的订单在过去两年里翻了一倍甚至两倍。此外，为了建立安全库存，很多客户增加了订单量，导致我们的未交付订单达到历史最高水平。客户的需求是相当强劲的。

欧朗在中国的发展前景如何？

自2005年以来，欧朗中国取得了巨大的成功。我们的收入从零增长到今年（2022年）预测的8000多万欧元。我们已经发展成为欧朗集团最大的子公司，并取得了最好的财务业绩。

采访人：P. TI