

# COTE CONSTRUCTEUR

1997 : Invention de la gamme FR, dite "Super Compacte", un brevet exclusif du déport latéral de la flèche et de ses équipements.

34



1970 : TB1000 Première mini-pelle au monde.

# TAKEUCHI

## Pourquoi les aimons-nous tant ?

**AU FIL DE NOS RENCONTRES, IL NOUS EST APPARU QUE PARMI LES MARQUES DE MACHINES COMPACTES, TAKEUCHI FIGURAIT AU RANG DES INSTITUTIONS. RAREMENT AUTANT D'UTILISATEURS SE POSITIONNENT À CE POINT COMME AMBASSADEURS ALLANT JUSQU'À REVENDIQUER PARFOIS UNE PASSION CERTAINE POUR TOUT CE QUI TOUCHE DE PRÈS OU DE LOIN AU PASSÉ, À L'ACTUALITÉ OU MÊME AU FUTUR DU CONSTRUCTEUR JAPONAIS. NOUS N'AVONS PAS PU RÉSISTER À L'IDÉE D'ESSAYER DE COMPRENDRE CE PHÉNOMÈNE ET NOTRE ENQUÊTE NOUS A D'ABORD PLONGÉS DANS L'HISTOIRE DE CE CONSTRUCTEUR ATYPIQUE QUI REVENDIQUE UNE AUDACE TECHNOLOGIQUE TOUJOURS TOURNÉE VERS L'UTILISATEUR.**

### L'inventeur de la mini-pelle : oui, mais pas seulement !

Ceux qui réussissent possèdent toujours un savoir-faire et TAKEUCHI ne déroge pas à cette règle. Néanmoins, le géant japonais ne brille pas forcément lorsqu'il s'agit de faire savoir. Ainsi, dans un marché de plus en plus concurrentiel, les stratégies marketing ont vite fait de balayer les fondements propres d'une marque sur lesquels, à l'image du fondateur du groupe, les équipes japonaises ont du mal à capitaliser. Un juste retour des choses s'impose et pour cela il va falloir faire un peu d'histoire et se plonger dans les grandes dates qui ont fait l'actualité de l'inventeur de la mini-pelle (c.f. Tableau Historique ci-contre).



1989 : Destruction du mur de Berlin.



1990 : TL10 Premier chargeur sur chenilles.

### HISTORIQUE

- 1963** : Création de la Société TAKEUCHI par M. Akio TAKEUCHI, actuel Président Directeur Général.
- 1970** : Lancement de la TB1000, première mini-pelle au Monde.
- 1979** : Implantation de TAKEUCHI aux USA (Atlanta, Georgie).
- 1980** : Production des premières mini-pelles à destination du marché Européen, sous une autre marque.
- 1982** : Développement et commercialisation des chenilles en caoutchouc, conçues pour les terrains meubles et humides.
- 1985** : Lancement de la première mini-pelle hydraulique contrôlée par joystick.
- 1989** : Des pelles TAKEUCHI abattent le mur de Berlin. Un événement historique qui coïncide avec l'avènement de la marque aux Etats-Unis et en Europe.
- 1990** : Lancement du premier chargeur sur chenilles au Monde.
- 1992** : Lancement de la première micro-pelle, la TB007.
- 1996** : Implantation de TAKEUCHI au Royaume-Uni (Lancashire).
- 1998** : Obtention de la norme ISO 9001
- 2000** : Implantation de TAKEUCHI en France (Paris).
- 2002** : Cotation de TAKEUCHI à la bourse japonaise.
- 2003** : La société TAKEUCHI célèbre son quarantième anniversaire.
- 2006** : Ouverture d'une unité de production en Chine (Qingdao), destiné uniquement au marché chinois.
- 2007** : Présentation du premier modèle d'une gamme de mini-pelles à moteur bi-énergie diesel-électrique.



Bertrand FOLLAIN, entrepreneur à St-Macloud de Folleville et Pierre KOLSKI, Responsable Commercial TAKEUCHI France Nord.



Benoît AVENEL, Directeur d'ACIERINOX (au centre), concessionnaire TAKEUCHI pour la Haute et Basse-Normandie. À ses côtés M. LAROCHE, Directeur Commercial de Limesy et M. NEUFVILLE, Directeur Commercial de Caen.



36

La TB016 bi-énergie et la TB016E, 100 % électrique, deux axes de développement de la marque pour l'avenir.

## Le réseau lui ressemble

La passerelle naturelle entre un constructeur et l'utilisateur final, ou client, est le réseau de concessionnaires. Nous sommes allés à la rencontre de l'un d'entre eux, ACIERINOX, qui distribue la marque sur les départements 14 / 27 / 50 / 61 / 76. Dirigée par Benoît AVENEL, l'entreprise est atypique elle aussi : « Notre premier métier c'est la maintenance, la réparation et la chaudronnerie. En 2000, nous avons acheté une mini-pelle que nous destinions à la location. Forcément, notre culture technique a guidé notre choix et nous avons opté pour une TAKEUCHI en se disant que pour la location, il fallait du solide ! Aujourd'hui et maintenant que nous sommes de l'autre côté de la barrière (concessionnaire) nous aimerions que cela tombe un peu plus souvent en panne !!! Plus sérieusement, mon objectif pour l'entreprise est de travailler avec un partenaire constructeur dont les produits sont fiables pour que ACIERINOX puisse offrir un service irréprochable à ses clients. »

Benoît AVENEL travaille au milieu de 54 collaborateurs répartis sur trois agences. Parmi eux, 40 sont des techniciens qui opèrent dans les ateliers : vous avez dit décalés ? Pas si sûr car force est de reconnaître que l'entreprise se développe régulièrement depuis plus de 15 ans : « Notre objectif est de réaliser un CA de 40 millions d'Euros en 2011 » assure le patron, qui projette également l'ouverture prochaine d'une agence à Caen.

## Au service de l'Homme





## TAKEUCHI : au service de l'homme

Simple slogan ou véritable culture d'entreprise ? Nous avons posé la question à M. Bertrand FOLLAIN, entrepreneur et client de la marque, installé à Saint-Macloud-de-Folleville dans le 76. Son entreprise est spécialisée en terrassements et VRD et dispose d'un parc de 8 pelles de 3T à 16T. Voici ce qu'il nous répond : *« C'est une machine très fiable et pensée pour l'utilisateur. Avec une FR, je creuse trois tranchées en parallèle sans bouger la machine et cela nous le retrouvons que chez TAKEUCHI. Les machines sont à la fois compactes et très stables en situation de travail, elles sont de plus extrêmement bien finies. Regardez la qualité et le soin apporté à la protection des flexibles : ce sont forcément des pannes en moins. Dans tous les cas, quand les chauffeurs ont essayé ce type de machine, ils ne souhaitent plus travailler qu'avec cela ! »*

**Nous vous le disions en début de reportage, les clients utilisateurs sont les meilleurs ambassadeurs de la marque : la boucle est bouclée.**

Cette farouche volonté de toujours développer les meilleures solutions pour permettre à l'opérateur d'exceller dans son travail a toujours guidé la stratégie du constructeur de la province de Nagano. Son histoire est jalonnée de grandes innovations qui permettent à TAKEUCHI d'entrer de plein pied dans le nouveau millénaire en apportant une expertise globale lui permettant de répondre aux contraintes, notamment environnementale, qui ne manqueront pas de se poser sur son chemin. La marque entre dans une nouvelle étape de son développement, où la cohabitation entre la technique et le marketing demeure une condition indispensable à la poursuite de cette grande aventure.

*Stand TAKEUCHI lors du dernier SALON VERT, accueil et convivialité étaient au rendez-vous.*



**« L'expertise technique ne constitue qu'un aspect de l'identité de TAKEUCHI. Nous nous sommes également engagés à fabriquer des produits respectant à la fois l'environnement et les besoins de nos utilisateurs. »**

**Akio TAKEUCHI**  
Président Directeur Général

*De réelles démonstrations durant les 3 jours !*

