juillet 2015

Makita

Accueil / BATIDISTRIBUTION / Fournisseurs / Outillage électroportatif

Une centenaire pleine d’énergies

En 2015, Makita fête ses cent ans qu’elle célèbre notamment avec le Makita Tour, où la marque propose aux revendeurs de 36 villes de France de prendre en main ses outils. Elle met également à disposition des forces de vente des distributeurs son showroom de Bussy Saint-Georges (77) qui présente l’ensemble de sa gamme. Autant d’occasions de valoriser ses innovations.

Le leader mondial de l’outillage électroportatif professionnel fête cette année ses cent ans. Créée par Mosaburo Makita, en 1915, à Nagoya au Japon Makita Electric Works s’est d’abord centrée sur la vente et la réparation d’équipements d’éclairage, de moteurs électriques et de transformateurs avant de s’orienter, en 1958, sur la fabrication d’outillages électroportatifs, avec le lancement du premier rabot électrique d’une puissance de 1 000 W. Dix ans plus tard, le Japonais est à l’origine de la première meuleuse « une main » du marché et, en 1978, de la première machine sans fil du marché (9,6 V). Pour la petite histoire, la plateforme 9,6 V de Makita sera utilisée par la Nasa sur la station spatiale internationale !

La commercialisation de ses produits en dehors du Japon, aux États-Unis en 1970 puis en France en 1971, confirme la marque dans sa volonté d’innover sur le marché de l’outillage électroportatif, tout en introduisant une nouvelle dimension : la nécessité d’observer sans cesse les besoins des utilisateurs finaux. Les habitudes des professionnels américains ou européens ne sont effectivement pas toujours les mêmes que celles des Japonais, donnée à l’époque pas forcément aisée à comprendre pour les ingénieurs nippons. « C’est de là que vient notre démarche de nous rendre sur les chantiers, de nous confronter à la réalité. C’est la base de notre développement produit. Makita place les utilisateurs au cœur de sa réflexion » souligne Tomonori Araki, président de Makita France.

50 000 outils fabriqués par jour

Réalisant un chiffre d’affaires de 2,9 milliards d’euros au 31 mars 2015, soit une augmentation de 8,2% par rapport à l’année précédente et employant 12 000 personnes, Makita s’appuie aujourd’hui sur neuf sites de production dans le monde, dont trois en Europe, et commercialise plus de 1 000 machines électroportatives, autour de quatre énergies, l’électrique, le sans-fil, le pneumatique et le thermique pour les besoins du travail du bois, du métal, du béton, des matériaux de construction ainsi que l’entretien des jardin, parcs et forêts. « Nous cherchons à

proposer la gamme la plus large possible pour couvrir tous les besoins des utilisateurs finaux. »

50 000 outils sont fabriqués quotidiennement et distribués dans plus de 150 pays. « Notre stratégie est de fabriquer le plus près possible des marchés sur lesquels nous commercialisons nos produits » poursuit Patrick Berrivin, adjoint au directeur général de Makita France. En Europe, l'entreprise s'appuie ainsi sur un site en Angleterre, dédié notamment aux outils à forts volumes, en Roumanie pour le meulage et le perçage ou encore en Allemagne, suite à l'acquisition de Dolmar en 1991, le fabricant d'outils de jardin et de motoculture. Elle dispose également d'usines au Japon, en particulier pour les petites séries et les produits très techniques, et de trois usines en Chine (sans-fil par exemple) qui lui appartiennent en propre. « Chaque filiale commande aux usines les produits en fonction de ses besoins. »

Makita Tour

Dans l'Hexagone, l'entreprise qui s'appuie sur 200 personnes, affiche à fin mars un chiffre d'affaires de 115 millions d'euros, en progression de 4%. « Depuis trois ans, nous avons affirmé la notion de service et la relation de proximité avec nos clients. » Cette stratégie se traduit par un maillage commercial renforcé, avec la mise en place de succursales régionales à Dijon (21), Toulouse (31), Draguignan (83), Couéron (44), Heillecourt (54) et Villeneuve-d'Ascq (59), ainsi que de points d'assistance et de maintenance. La marque propose ainsi un forfait réparation 24 heures pour 95 euros, qui permet de pallier les aléas des délais d'acceptation de devis...

Sur son site de Bussy Saint-Georges, Makita France dispose également d'un showroom de 150 m2, présentant son offre large et complète dédiée à tous les corps de métier. Il présente 470 machines, 685 accessoires et 58 présentoirs. Un revendeur peut y venir avec un client grands comptes pour faire par exemple des essais par rapport à une problématique précise. Ce showroom est également un centre de formation agréé destiné, là encore, aux forces de vente des distributeurs.

S'appuyant par ailleurs sur neuf camions de démonstration, les équipes de la marque sont également en mesure de se déplacer chez un distributeur pour mettre en place des démonstrations en fonction d'un métier ou directement chez l'utilisateur pour lui permettre de tester des machines. « Les demandes d'essais sont de plus en plus nombreuses. Les utilisateurs exigent les meilleurs prix mais ils doivent également répondre à des contraintes techniques importantes. Les revendeurs nous demandent donc de montrer à leurs clients les atouts de nos outils en leur permettant de les prendre en main. »

Cette année, à l'occasion des cent ans de la marque, ces actions de démonstration prennent une

nouvelle envergure, à travers le Makita Tour. Jusqu'au 5 juillet, les équipes de la marque, réparties en cinq pôles (bois, métal, sans-fil, béton, jardin), soit plus de 600 références à tester et à prendre en main, se déplaceront dans 36 villes de France, pour rencontrer les distributeurs de la région et leurs forces de vente. Cette initiative a démarré fin mai à Bussy Saint-Georges où Makita a reçu ses revendeurs d'Ile-de-France. Au final, l'objectif est d'accueillir 2 000 personnes. « Aujourd'hui, nous cherchons à renforcer nos revendeurs en développant leurs compétences. La seule recherche de chiffre est une vision à trop court terme » souligne Patrick Berrivin.

Essor du sans-fil

Le sans-fil occupe évidemment une place à part entière au sein du Makita Tour, la marque se positionnant comme le leader de ce type d'outils dans l'univers professionnel. Elle décline pratiquement tous ses outils en sans-fil, dotés de batteries LXT qui associent à la technologie Li-Ion (dès 2005) un système informatisé de recharge optimisant le temps de charge, l'autonomie et la puissance des machines, tout en réduisant leur poids. « Sur le sans-fil, nous privilégions la souplesse et le confort de charges rapides. L'aspect modulaire de la gamme avec le lancement en 2013 de la plate-forme 18 V est également important. Les professionnels pouvant s'équiper d'outils sans les chargeurs, le prix d'achat devient plus accessible. » Makita propose aujourd'hui de plus de 80 références en 18 V, 36 V et même depuis 2014, en deux fois 18 V, quelques machines fonctionnant déjà avec deux batteries de 18 V, d'où le lancement récent d'un chargeur à double port simultané. « L'idée est de proposer un pont entre le 18 V et le 36 V. C'est plus simple pour l'utilisateur. Il peut ainsi bénéficier de la puissance d'une machine de 36 V et de l'étendue de la plate-forme 18 V. »

Quelques fleurons ont rejoint la plate-forme 18 V, misant à la fois sur la puissance, l'ergonomie et la sécurité. Le cloueur DBN500Z est ainsi la seule référence du marché en 18 V à assurer 1 000 tirs par charge de batterie. La visseuse plaque de plâtre DFS452Z intègre, elle, la technologie inédite « pousse et vite ». Dès que la machine prend appui sur la plaque de plâtre, le moteur accélère jusqu'au bout de la vis puis s'arrête automatiquement, ce qui accroît de 25% l'autonomie de travail de l'utilisateur et réduit les risques de TMS, l'opérateur n'étant plus contraint de répéter son geste sur la gâchette.
De son côté, la meuleuse DGA505RMJ affiche des performances identiques à un modèle filaire. Conjugué à la technologie du moteur sans charbon, cet outil atteint ainsi sans problème une vitesse de rotation de 8 500 tours par minute. C'est aussi sur le marché la seule de sa catégorie, comme l'explique Makita, à bénéficier d'un système de contrôle automatique de la vitesse qui adapte le couple à la résistance du support. De même qu'elle est la première meuleuse à batterie à être dotée d'un système anti-recul qui stoppe le moteur dès la détection d'un ralentissement brusque afin de l'empêcher de partir en arrière.

Le filaire n'est pas oublié dans les innovations, en témoigne le marteau-piqueur HM1812. D'une puissance de 72,8 J, il se présente comme le plus performant du marché et le seul de sa catégorie à offrir un taux de vibration limité à 6,5 m/s2, grâce à une architecture montée sur ressort, des poignées isolées du corps de la machine et une absorption dynamique qui réduit les vibrations en créant des coussins d'air par un système de contrepoids des balanciers (technologie AVT). Visiblement, la centenaire n'a pas perdu son esprit pionnier.

Agnès Richard