janvier 2025

Vessel

Changement de gouvernance

Le 11 décembre dernier, après quinze années passées à sa direction – sur un parcours de 40 ans chez Vessel – Mme Stéphanie Tokuoka a quitté la filiale européenne de la compagnie japonaise et transmis le flambeau à M. Tetsushi Morinaga.

M. Tetsushi Morinaga, le nouveau dirigeant de Vessel Europe, a occupé des postes de responsabilité à l'international chez Hitachi Power Tools, dans des sociétés commerciales couvant plusieurs pays, et a récemment été en charge du développement et de la planification de la division des robots médicaux et pharmaceutiques Kawasaki Robotics. Séduit par le challenge qui lui a été proposé dans un monde de l'outillage qu'il apprécie, il va mettre en musique au sein de la filiale européenne la stratégie ambitieuse édictée par Yuichi Taguchi, le jeune P-dg du groupe ; devenir le plus grand fabricant d'outils à main du Japon et en parallèle construire une forte présence à l'international. A mettre au crédit de cette ambition, l'entreprise nippone est actuellement en plein essor et va réaliser cette année le meilleur chiffre d'affaires de son histoire. Elle se développe de façon organique mais également avec de la croissance externe, telle l'acquisition le mois d'octobre dernier du fabricant de gants Dailove.

Des perspectives positives et des défis

Pour l'année 2025, Vessel Europe compte poursuivre sur sa lancée actuelle, qui se traduit par une hausse de son chiffre d'affaires dépassant les 8% sur l'année en cours, avec notamment une croissance de quelque 150% de sa division Hand Tools ; ce pôle distribution fait plus que doubler chaque année depuis trois ans et devient désormais significatif sur le marché français avec des référencements chez plusieurs des plus importants réseaux de quincailleries. Aucune modification n'est envisagée à court terme si ce n'est un renforcement des structures qui doivent être étoffées pour répondre à la demande qui grandit. Au-delà de la personne qui vient d'être embauchée pour le secteur export automobile (distribution des pièces de rechanges et entretien), les perspectives positives entrevues pour les années à venir demandent en effet de mettre en place une structure solide apte à remplir les défis commerciaux qui apparaîtront en termes de qualité de service, de suivi des ventes et de logistique. Parallèlement, il faudra mener le développement commercial de la division industrielle, toujours performante avec une forte couverture de l'Europe et un positionnement axé sur la robotique, et de la branche Hand Tools dont l'expansion au-delà des frontières devra être dupliquée sur l'exemple français. Autant de challenges qui attendent M. Tetsushi Morinaga.

Frédéric Bassigny