novembre 2023

Vessel Co.

Dans les habits d’un futur leader du marché

Pour Yuichi Taguchi, le nouveau CEO du groupe Vessel, la fortune sourit aux audacieux. Pour guider son action, il s’est fixé comme objectif à long terme de faire de son entreprise le principal fabricant japonais d’outils à main.

Depuis le 23 mars 2023, M. Yuichi Taguchi a succédé à son père Junichi Taguchi à la fonction de CEO du groupe japonais Vessel. Nommé à ce poste en 1996, M. Taguchi père a fortement développé l’entreprise familiale sur ces trente dernières années et la laisse entre les mains de la quatrième génération alors qu’elle a atteint le deuxième rang des fabricants d’outils au Japon et enregistre une croissance prometteuse à l’export.

Suivant le chemin tracé par son père, Yuichi Taguchi s’inscrit dans la volonté de croissance qui traverse le groupe en y ajoutant la passion de la jeunesse – il n’a que 36 ans – pour se fixer des objectifs très élevés à long terme. Son ambition est de faire de Vessel le leader de son marché national dans l’outillage à main, devant le groupe Tajima qui le précède largement aujourd’hui, au-delà de son rang de numéro 1 acquis sur ses spécialités, parmi lesquelles figurent les tournevis et les embouts de vissage. Pour atteindre ce but, Yuichi Taguchi a distingué quatre axes majeurs de progrès.

Implication, R&D, export et alliances

Le premier et le plus important à ses yeux est d’impliquer tout le personnel de la société dans ce projet. Il faut que tout le monde soit engagé dans ce but et travaille de concert pour gagner en productivité avec des règles d’entreprise qui permettent à chacun de s’exprimer au mieux. Si l’organisation du travail doit être modifiée, elle évoluera pour le bien des employés et de Vessel. Un message a d’ailleurs été envoyé à tous les collaborateurs afin que chacun réfléchisse aux moyens à mettre en œuvre pour faire progresser le groupe.

Le second axe de progrès est déjà d’actualité avec le développement de produits à travers des services R&D puissants. La philosophie de la société est ici d’imaginer des outils qui ne soient pas seulement innovants mais créatifs. Chaque produit doit être pensé pour résoudre les problèmes

des clients.

Le troisième volet est le renforcement des ventes à l’étranger. Devenir le premier fabricant d’outils japonais induit des niveaux de ventes supérieurs qui ne peuvent pas être absorbés par le seul marché national. De fait, pour remplir son objectif, Vessel doit multiplier son chiffre d’affaires par 2,5 au Japon et par 7 à l’export, d’où une présence à l’international qui va obligatoirement s’accroître de façon conséquente.

Enfin, le dernier volet de ce projet est de nouer des alliances avec d’autres fabricants, voire de réaliser des acquisitions, pour augmenter les gammes de produits. Il est difficile de s’improviser spécialiste de telle ou telle famille d’outillage et des convergences devront être trouvées avec des partenaires. Ceux-ci pourront être japonais ou internationaux.

Dans l’esprit de M. Yuichi Taguchi, cette vision va guider la gouvernance de Vessel pour les quinze à vingt années à venir. Le groupe a les moyens de ses ambitions et fera ce qu’il faut pour atteindre son objectif. La filiale française s’inscrira bien sûr dans ce dessein.

Frédéric Bassigny