

Vessel Europe

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Fournisseurs](#) / [Outillage à main](#)

La précision et la fiabilité à la japonaise

Leader sur son marché domestique dans le domaine des tournevis et des embouts de vissage, acteur majeur dans les outils pneumatiques, la société japonaise Vessel est rentrée de plain-pied dans un processus d'internationalisation à travers ses filiales américaine et européenne. Son offre inédite sur notre marché, fabriquée selon les règles exigeantes de l'industrie nippone, fournit l'occasion à la distribution professionnelle de se démarquer sur un marché de l'outillage très bataillé.

Fondée en 1916 par Ginosuke Taguchi, jeune japonais d'Osaka alors âgé de 15 ans, la petite entreprise Taguchi Tekkosho qui donnera naissance au groupe Vessel est spécialisée dans la fabrication de tournevis, une spécialité qui reste aujourd'hui son cœur de métier. Toute la première partie de son existence, plus que centenaire, est d'ailleurs marquée par cet outil avec au fil des années des lancements de gammes de plus en plus évoluées. Parallèlement, l'entreprise se lance dans la production d'embouts, à partir de 1954 pour les machines pneumatiques, et crée en 1961 les premiers embouts à double tête très communs dans la région Asie.

Par la suite, le groupe ajoutera d'autres cordes à son arc comme les outils pneumatiques (dont les pinces air nipper) ou les ioniseurs, et certains produits fabriqués de façon plus confidentielle comme les maillets ou les pinces à riveter. Dans tous les cas, elle gardera son âme industrielle, 99,5% des outils commercialisés par Vessel étant aujourd'hui fabriqués par le groupe.

Une âme japonaise

La première chose à garder en tête quand on aborde une entreprise comme Vessel – le nom date de 1933 – est qu'il s'agit d'une société familiale japonaise. Ce fait semble anodin mais il induit en fait de nombreuses implications à tous les niveaux de la compagnie.

Japonaise, l'entreprise fait de son marché intérieur la base de tout son développement et ne prend pas le risque de s'aventurer hors de ses frontières sans avoir assuré sa position sur le plan national. Si de grands groupes nippons d'envergure mondiale ont déjà essaimé sur la planète du fait de l'ampleur des marchés (automobile, engins de chantier, informatique...), cette démarche est moins naturelle pour les PME et notamment pour Vessel, en dépit du fait que la société soit ultra leader sur son marché domestique. Elle n'a réellement entrepris son internationalisation vers l'Europe et au-delà que depuis une dizaine d'années. L'Asie, considérée comme un marché naturel pour un pays industriel comme le Japon, est déjà prospectée depuis plusieurs dizaines d'années.

Japonaise, l'entreprise porte à la qualité une attention quasi-obsessionnelle. Vous constaterez ce fait dans les encadrés traitant de la production, avec la qualité des matières premières et la sévérité des contrôles comme constantes dans les process de fabrication. Le respect, la confiance que l'on nous accorde, cela se mérite par un travail fait dans les règles, une attitude qui concourt également à l'obtention de niveaux de qualité supérieurs.

Familiale, l'entreprise est actuellement dirigée par le petit-fils du fondateur, M. Junichi Taguchi, 67 ans, qui dans les années qui viennent transmettra les rênes de l'affaire à la génération suivante. Le roman familial revêt une importance prépondérante pour une ETI de ce type et prolonger l'histoire dans les rails vertueux des ancêtres est un impératif. Les principes fondateurs de Vessel sont ses principes actuels et seront ses principes futurs : la philosophie en trois points qu'a tenu à m'expliquer, avant toutes choses, M. Junichi Taguchi lors de notre premier entretien à Osaka.

Innovation, confiance, challenge

Les trois valeurs de base de l'entreprise sont l'innovation, la confiance et le challenge, qui vont être développées dans les lignes qui suivent, même s'il est difficile de résumer en un mot des concepts qui ont mûri durant plus d'un siècle.

L'innovation est le plus simple à appréhender. Le fondateur de l'entreprise Ginosuke Taguchi était un inventeur et imaginer de nouveaux outils répondant de mieux en mieux aux besoins des clients faisait partie de son quotidien. La société qu'il a créée s'est nourrie de cette vision et de nombreuses innovations sont sorties de ses ateliers portant l'ambition affichée de faire mieux que d'améliorer l'existant : proposer de l'original pour se démarquer des standards du marché. Cette pratique est manifeste dans le domaine du tournevis et des embouts, mais se retrouve aussi dans l'ensemble de la gamme, même pour des familles de produits de petite dimension. Cette volonté est d'ailleurs appréciée des distributeurs qui trouvent dans cette innovation, « pas toujours facile à réaliser » comme le convient Junichi Taguchi, la possibilité de développer leur business en confiance avec la marque.

Ce terme de confiance est inscrit dans les fondamentaux de Vessel, vis-à-vis de ses clients, de ses fournisseurs, et de ses collaborateurs. Ces derniers doivent en effet pouvoir travailler dans un environnement de bien-être et de sécurité et l'entreprise est à leurs côtés pour leur donner la possibilité d'améliorer (improvement) leur vie personnelle. Dans un pays où les conditions du marché du travail peuvent être dures, Vessel s'efforce de garantir à ses employés une vision positive de leur futur en conservant les emplois dans les périodes difficiles, quitte à utiliser le chômage partiel s'il le faut. A titre d'exemple, quand son usine thaïlandaise a été inondée quelques années en arrière, Vessel a continué à payer ses employés durant les cinq mois d'arrêt dus aux travaux pour qu'ils puissent traverser cette période avec sérénité. Cette politique vertueuse est positive pour tous. A la reprise du travail, l'usine est d'ailleurs redevenue rapidement à un haut niveau de production, « grâce à l'engagement du personnel » comme le souligne M. Junichi Taguchi.

Enfin, le challenge, est d'avoir une attitude toujours positive et d'être prêt à relever les défis. Il s'agit de coopérer, de travailler en équipe, pour être compétitif et puissant, bref pour performer et pour progresser ensemble. Un exemple concret parmi d'autres permet de résumer cette volonté, celui du tournevis Wood Compo à manche en bois composite qui permet de transmettre un couple maximal même si la poignée est souillée d'huile. Le développement a été particulièrement difficile avec l'essai de nombreuses résines, des moules qui ne fonctionnaient pas, mais au bout du compte, le challenge a été relevé et le produit est sorti sur le marché en respectant le cahier des charges initial.

Leader au Japon, challenger à l'international

C'est sur cette base et sur la qualité des personnes aussi bien à la direction que dans les ateliers que s'est construite la société Vessel. Elle est aujourd'hui le premier fabricant de tournevis au Japon avec une production annuelle de 18 millions de pièces et une part de marché de 60%. Elle est référencée chez tous les industriels effectuant de l'assemblage de produits dans l'archipel et

est par ailleurs à l'origine en 1952 de la norme de vissage japonaise JIS. Elle est également et dans les mêmes proportions leader sur...

Veillez vous identifier pour consulter la totalité de l'article.

[Vous avez perdu votre n° d'abonné. N'hésitez pas à nous contacter.](#)

Valider

Vous n'avez pas de n° d'abonné ?

Abonnez-vous pour bénéficier de nos revues et l'accès à l'intégralité des articles !

[S'abonner à la
revue](#)