

「GLOBAL INDEX」

Optimiser l'avenir des aliments, de l'eau et de l'environnement.
© Kubota Corporation, Département Communication
Décembre 2015

Kubota

GLOBAL INDEX



Optimiser l'avenir des aliments, de l'eau et de l'environnement.

Un nouveau défi pour répondre aux enjeux alimentaires mondiaux

FRANCE

Marquée par le début d'une véritable implantation sur le marché mondial de la grande culture, l'année 2015 restera certainement dans la mémoire de Kubota comme l'un des plus grands moments de son histoire. Avec ses machines rizicoles réputées pour leurs excellentes qualités, Kubota a déjà une présence bien établie sur le marché mondial de la riziculture. A contrario sa présence sur le marché de la grande culture (quatre fois plus important que celui de la riziculture en terme de superficie emblavée), restait médiocre. Afin de combler cette lacune, Kubota s'est engagé dans le développement de sa première série de gros tracteurs avec une usine de fabrication implantée en France.

En entrant sur le marché des engins de grande culture avec sa nouvelle gamme de tracteurs, Kubota se lance le défi inédit d'apporter des réponses aux enjeux alimentaires qui interpellent le monde. Avec sa série de gros tracteurs M7001 développés et fabriqués en France, Kubota entre dans une nouvelle phase de son développement.

Contenus

GLOBAL INDEX 2015

Spécial "République Française" → p.02-13

People & Business → p.14-15

Thomas Leflot, KUBOTA EUROPE S.A.S.

Aya Motoki, Département de l'ingénierie des tracteurs, Kubota Corporation

Des baguettes dorées sur l'étal d'un marché parisien. La France est célèbre pour son pain à travers l'Europe.

Spécial "République Française"

Situation actuelle et enjeux pour la puissance agricole la plus dynamique d'Europe

Symbolisée par son élégant drapeau national tricolore et par sa fameuse devise "Liberté-Égalité-Fraternité", la France est un des pays leaders de l'Europe. Avec un territoire national d'une superficie 1,5 fois supérieure à celle du Japon et un nombre d'habitants de 66 millions, elle affiche un PIB de 2 806,4 milliards de dollars (Japon : 4 898,5 milliards de dollars) la positionnant au cinquième rang mondial en terme de puissance économique après les États-Unis, la Chine, le Japon et l'Allemagne. Son RNB (revenu national brut) par habitant s'élève à 43 073 dollars, soit environ quatre fois supérieur à la moyenne mondiale et surpassant celui du Japon (39 947 dollars)¹. Comme pour beaucoup d'autres pays industrialisés, l'économie française s'appuie essentiellement sur les secteurs secondaires et tertiaires, et les atouts touristiques de la France font d'elle le numéro un mondial des destinations touristiques, visitée

annuellement par 83,7 millions de touristes.² Avec sa production agricole représentant 19% de celle de l'Union Européenne, la France est également la première puissance agricole de l'Europe³. La part de sa surface agricole dans la superficie totale du territoire s'élève à 52,5%, soit la plus importante de l'UE. Classée au septième rang des pays producteurs de céréales après la Chine, les États-Unis, l'Inde, le Brésil,



Certains commerçants des marchés sont spécialisés en vente de légumes organiques.



Variétés de fromages crémeux et onctueux proposés dans une fromagerie.

la Russie et l'Indonésie, la France affiche une production importante pour la plupart des produits agricoles, et figure parmi les dix premiers pays mondiaux pour chacun de ces produits. À la production de céréales (blé, orge, maïs), de légumes-racines (pomme de terre, betterave) et de produits d'élevage (viandes bovine et porcine, lait cru, fromage) qui sont les produits agricoles majeurs de la France, s'ajoute celle du raisin qui fait du pays le premier producteur mondial de vin⁴. Notons que le taux d'autosuffisance alimentaire de la France, exprimé en apport calorique journalier, s'élève à 129% par rapport à 39% affiché par le Japon⁵.

Souvent appelée "Panier à pain de

l'Europe", la France est cependant confrontée à des perspectives agricoles plutôt difficiles. En effet, sa population agricole baisse chaque année depuis les années 1990, et le rétrécissement de la surface agricole périurbaine s'aggrave avec la concentration démographique dans les zones urbaines, accélérant ainsi la conversion ou l'abandon de terres cultivées. La pollution de l'environnement, provoquée notamment par l'usage excessif

d'engrais nitriques destinés à augmenter la productivité, représente également une menace importante pour le secteur. Toutes ces problématiques devront faire l'objet de réflexions mondiales, impliquant le secteur agricole de tous les pays industrialisés y compris celui du Japon. Quelles réponses à ces problèmes, et comment rendre l'agriculture "durable" ? Cette question sur l'avenir du secteur agricole n'épargne ni la France, ni ses partenaires industrialisés.

¹ : Statistiques des Nations Unies, 2013.
² : Organisation Mondiale du Tourisme des Nations Unis (UNWTO), 2014.
³ : Site Web du Ministère de l'Agriculture, des Forêts et de la Pêche.
⁴ : Base de données de la FAO "FAOSTAT", 2013.
⁵ : "Tableau sur les apports et besoins alimentaires" Ministère de l'Agriculture, des Forêts et de la Pêche.



● République Française (d'après le site Web du Ministère des Affaires Étrangères, au 29 septembre 2015)

Population	Environ 66,32 millions (au 1 ^{er} janvier 2015, INSEE)
Superficie	544 000 km ² (surface de la métropole française, INSEE)
Industries principales, spécificités industrielles	Industries chimiques, mécaniques, agro-alimentaires, textiles, nucléaires, etc. Le secteur agricole le plus important d'Europe. Des secteurs industriels de pointe développés notamment dans les domaines de l'aérospatial, l'aéronautique et le nucléaire.
Principaux produits du commerce extérieur en 2014 (Source : Douanes françaises)	Export : produits agro-alimentaires, appareils électriques/mécaniques, produits chimiques, parfums/cosmétiques, appareils aéronautiques/vaisseaux spatiaux Import : énergies, appareils électriques/mécaniques
Principaux partenaires commerciaux en 2014 (Source : Douanes françaises)	Export : Allemagne, Belgique, Italie, Espagne, Grande-Bretagne, États-Unis, etc. Import : Allemagne, Chine (y compris Hong-Kong), Belgique, Italie, États-Unis, Espagne, etc.

Optimiser l'avenir des aliments, de l'eau et de l'environnement.

Réponses françaises aux enjeux alimentaires mondiaux

Les 28 pays membres de l'UE sont unis par une politique agricole commune (PAC ou CAP pour Common Agricultural Policy). Mise en place en 1962, elle constitue un standard agricole européen de facto. Il va sans dire que la France joue un rôle de locomotive dans sa gestion. La PAC en vigueur est composée de deux piliers : i) versement de subventions ainsi que des mesures relatives au marché en faveur des exploitants agricoles et ii) actions visant à promouvoir le développement rural. Ces dernières ont pour objet la préservation de l'environnement, la diversification et le renforcement de la compétitivité de l'économie rurale, etc. Assurant la fiabilité de l'approvisionnement et la stabilité des prix dans le marché unique, ces politiques permettent à la France de maintenir le niveau de revenu des agriculteurs.

Aujourd'hui, de nouvelles exigences liées à la préservation de l'environnement, au



La pratique d'une agriculture mixte, combinant la culture et l'élevage, est recommandée pour la préservation des surfaces agricoles.

soutien aux exploitants agricoles face à la mondialisation, etc. s'imposent à la PAC afin de favoriser le développement d'une agriculture durable, productive et compétitive. Différentes mesures incitatives, comme le versement de subventions supplémentaires aux exploitants engagés dans la pratique de l'agriculture organique contribuant à la préservation de la sécurité alimentaire/environnementale et au développement d'une agriculture durable, ont été mises en place dans ce but.

de faire un pas en avant vers une solution aux problèmes de carence alimentaire qui menace le monde :

"Il est prévu que la population mondiale atteigne 9,5 milliards d'ici à 2050. Alors que le renforcement de la production agricole est un enjeu incontournable pour la survie de l'humanité, les perspectives médiocres en matière d'expansion des terres cultivées (+5-10%) nous laissent à comprendre que les problèmes d'alimentation auxquels

Dans ce contexte, que signifie l'entrée de Kubota sur le marché français et européen de la grande culture ? Selon Shinichi Yamada, le Directeur du Département Grosses Machines Agricoles de Kubota Corp. et l'un des acteurs majeurs du projet, il s'agit

de nous sommes confrontés ne sont pas faciles à résoudre. Une des mesures indispensables pour changer cette situation est d'augmenter la production agricole, notamment en renforçant la productivité de la grande culture. En cherchant à s'implanter véritablement sur le marché français et européen dans ce domaine, nous lançons un nouveau défi pour trouver des réponses aux enjeux alimentaires qui interpellent le monde."

Suivons maintenant l'itinéraire du "nouveau défi" de Kubota évoqué par S. Yamada.



Shinichi Yamada le Directeur du Département Grosses Machines Agricoles

● Production française de céréales (2013, FAOSTAT/Ressources)

Blé	No. 5 mondial (No. 1 : Chine)
Maïs	No. 9 mondial (No. 1 : États-Unis)
Orge	No. 3 mondial (No. 1 : Russie)
Pomme de terre	No. 8 mondial (No. 1 : Chine)
Betterave	No. 2 mondial (No. 1 : Russie)
Raisin	No. 5 mondial (No. 1 : Chine)

● Exportation française de céréales (2012, FAOSTAT/Ressources)

Blé	No. 4 mondial (No. 1 : États-Unis)
Maïs	No. 5 mondial (No. 1 : États-Unis)
Orge	No. 2 mondial (No. 1 : Australie)
Sucre	No. 5 mondial (No. 1 : Brésil)

● Production française de produits d'élevage (2013, FAOSTAT/Ressources)

Lait	No. 7 mondial (No. 1 : États-Unis)
Beurre	No. 6 mondial (No. 1 : Inde)
Fromage	No. 3 mondial (No. 1 : États-Unis)

La grande puissance agricole s'oriente vers une "agriculture durable".

FRANCE

Épis de blé prêts à la récolte s'étendent à l'infini - Image symbolique de la richesse agricole de la France.

Spécial "République Française"

Série des gros tracteurs "M7001" Cheminement d'un développement



La série M7001 présentée lors de la réunion des concessionnaires européens en septembre 2014.

Défi de Kubota pour conquérir le marché de la grande culture

En 1986, Kubota s'est lancé dans le développement de ses activités au sein de l'Union Européenne en implantant une usine de tracteurs agricoles de moyenne et grande taille en Espagne. Le projet a échoué en 1994, du fait de la conjoncture morose du secteur agricole espagnol. Or, pendant des années après ce

premier échec, l'entrée sur le marché des engins agricoles est restée l'un des enjeux les plus importants et incontournables pour Kubota. Distribués essentiellement en Asie, y compris au Japon, et très appréciés par les utilisateurs, les tracteurs et les moissonneuses-batteuses de Kubota sont essentiellement des modèles destinés à la riziculture. Or la surface mondiale de culture non rizicole est aujourd'hui quatre fois plus importante que celle de la riziculture, ce qui signifie que toute recherche des réponses aux enjeux alimentaires passe par l'entrée sur le marché mondial des engins de culture non rizicole.



Teruhito Yamauchi
Chef de l'Équipe Projet F37
2^{ème} Unité Conception,
Département Ingénierie des Tracteurs

Motonari Inaoka
Directeur/Chef de service la Division Ingénierie/Technique,
Département Assistance Service Produits de KUBOTA
FARM MACHINERY EUROPE S.A.S. (KFM)

En 2010, considérant le moment propice, la Direction de Kubota a décidé de reprendre son projet demeuré en suspens, afin de réaliser son souhait le plus cher d'entrer sur le marché mondial de la grande culture non rizicole. Sa première cible : l'Europe, qui occupe l'une des parts les plus importantes dans la surface agricole mondiale. Pour Kubota, l'implantation sur le marché de la grande culture impliquait l'exploitation d'un domaine inconnu, celui du développement de gros tracteurs.

Priorité : convivialité maximale pour les utilisateurs

Depuis les années 1970, Kubota distribue des petits modèles de tracteurs d'environ 50 CV sur le marché européen. Dans ce domaine, l'entreprise occupe aujourd'hui la part de marché la plus élevée en Europe. Or ces modèles sont essentiellement utilisés dans les activités "légères" non agricoles comme les petits travaux publics (terrassment des espaces verts, nettoyage des routes revêtues...) ou le désherbage. Le marché des machines agricoles destinées à la grande culture, devant assurer des fonctions directement liées à la production (labourage et semences, préparation du sol, épandage de produits chimiques, transport des herbes

pour le bétail...), est resté quasi inexploité par Kubota.

Au cours de l'hiver 2010, le projet d'implantation sur le marché de la grande culture a commencé à prendre forme au sein de Kubota. À Shinichi Yamada cité plus haut, trois experts — Teruhito Yamauchi de la R&D (actuellement Chef de l'Équipe Projet F37, 2^{ème} Unité Conception du Département Ingénierie des Tracteurs), Motonari Inaoka de la conception (actuellement Directeur du service Ingénierie, Département Assistance Produits de KUBOTA FARM MACHINERY EUROPE S.A.S. (KFM)) avec une expérience confirmée dans le développement des tracteurs et Eiji Nishi chargé de la conception du système de commande — se sont joints afin de former une équipe de développement. Début 2011, l'équipe est partie en Europe pour une étude de marché. Quelle gamme de cylindrée et quelles fonctions choisir afin de proposer une offre de gros tracteurs répondant aux exigences actuelles des utilisateurs européens ? Les informations nécessaires portaient sur différents points. Au cours de cette enquête, M. Inaoka a pu constater la grande confiance dont les utilisateurs locaux témoignent à l'égard de la marque Kubota :

"De nombreux exploitants agricoles utilisant nos petits tracteurs souhaitaient que Kubota développe des tracteurs de

Optimiser l'avenir des aliments, de l'eau et de l'environnement.

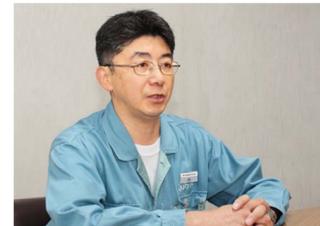
● Bases de fabrication/distribution de machinerie Kubota en Europe



Variété de modules de travail pour différentes applications comme le labourage et les semences, la préparation du sol, l'épandage de produits chimiques et le transport des herbes pour le bétail. La nouvelle série de gros tracteurs M7001 est adaptée à l'ensemble de ces travaux lourds.

grande taille. Afin de réaliser une gamme de produits répondant à cette attente, nous avons consacré environ un an à l'élaboration d'un concept de tracteur, ce qui a permis d'aborder la phase de développement en ciblant sur la tranche de 130-170 CV."

Arrivé en dernier sur le marché des gros tracteurs, Kubota se trouvait bien derrière une concurrence proposant déjà des gammes complètes. Afin d'être choisie par les utilisateurs, la gamme de Kubota devait prendre le dessus sur les produits concurrents en marquant clairement ses différences par rapport à ces derniers. De plus, la conception des tracteurs pour la grande culture devait suivre une idée différente de celle appliquée à la conception des tracteurs de rizière. Les tracteurs agricoles sont généralement équipés de modules de travail (outils) permettant



Eiji Nishi
Département Ingénierie de Base des Véhicules

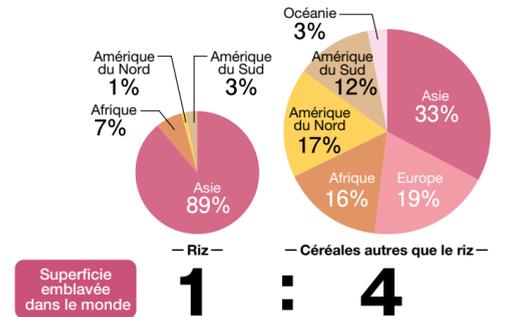
l'usage effectif des engins. Alors que les tracteurs à usage rizicole doivent être légers pour faciliter les opérations dans les rizières, les tracteurs pour la grande culture doivent être suffisamment lourds pour supporter le poids important des outils. D'après la conclusion tirée par M. Inaoka et ses coéquipiers, les nouveaux tracteurs de Kubota devaient non seulement répondre à cette exigence mais également offrir la même maniabilité que celle caractérisant les machines rizicoles existantes de Kubota.

"Les spécifications de base demandées sont presque les mêmes pour toutes les marques de tracteurs. Forts d'une expérience due à de longues années de développement de tracteurs conviviaux et facilement maniables, nous avons fixé comme objectif de rechercher une convivialité maximale pour les utilisateurs dans le développement de nos gros tracteurs." (M. Inaoka)

Apports technologiques de Kverneland AS

Chaque dispositif dans la cabine a fait l'objet d'une étude par l'équipe de développement. Conçu de façon particulièrement minutieuse, le levier multifonctionnel permet de réaliser plusieurs opérations à lui tout seul. Afin

● Comparaison de superficie emblavée



Superficie emblavée dans le monde

1 : 4

Source : Données FAO

d'alléger la charge physique pour les opérateurs, la disposition des interrupteurs et des accouvoirs a été optimisée et l'ensemble des dispositifs de commande installés à portée de main de l'opérateur, permettant de minimiser la fatigue due aux longues heures de travail. D'autre part, afin d'adapter ses gros modèles de tracteurs à la diversité des cultures — céréales (blé, maïs), produits d'élevage (produits laitiers, viandes), fruits (raisin, olive) — en France et en Europe où une agriculture dite mixte est largement répandue, Kubota offre la possibilité de personnaliser différents éléments de leurs spécifications (allant de la forme de la cabine aux pneus à monter) selon les besoins des utilisateurs.

Dès début 2012, Kubota aborde la réalisation du premier prototype et déclare au Japon, et dans le monde entier, son ambition de s'implanter véritablement sur le marché des engins agricoles. C'est dans cette perspective que Kubota a acquis Kverneland AS, un fabricant norvégien de modules de travail pour les tracteurs particulièrement connu en Europe pour son large éventail de produits et son expertise technologique qui constituent la valeur de sa marque. Cette acquisition devra permettre à Kubota de développer des tracteurs mieux adaptés aux outils agricoles destinés à l'agriculture commerciale.

Série M7001, fruit d'un défi résolu

Mise sur le marché



Port de Dunkerque d'où les M7001 pourront être expédiés.



Une des stations estivales françaises, Dunkerque se trouve dans la région pittoresque de la Flandre française.



Certificat du prix "MACHINE OF THE YEAR 2015".

Nobuyuki Ishii, Président (à gauche) et Hervé Gérard-Biard, Directeur Commercial Tracteurs (à droite) de KUBOTA EUROPE S.A.S.



Lancement de M7001 dévoilant tous les atouts de la série (Inauguration des locaux de KFM en septembre 2015)



La cabine et le terminal tout-en-un de la série M7001, fruits des compétences réunies de l'équipe de développement.

Cadre international de développement

La base de fabrication des gros tracteurs de Kubota se trouve à Bierno (Nord), une commune située à 300 km au nord de Paris, dans le canton de Dunkerque limitrophe de la Belgique. À tous les autres sites candidats en dehors de la France étudiés au début, Kubota a préféré Bierno pour la position centrale que la France occupe dans l'agriculture européenne, ainsi que pour la proximité de la commune à un port maritime facilitant l'exportation vers l'Amérique du Nord, etc.

Dans le souci d'assurer une prise en compte directe des besoins locaux, un cadre international a été mis en place pour le développement des gros tracteurs.

Le processus du développement a exigé une persévérance exceptionnelle afin de trouver des solutions acceptables pour tous. Prenons comme exemple les points de vue sur la réalisation de prototypes. Kubota a comme tradition de perfectionner la conception en étudiant des prototypes non-virtuels de grandeur nature. En Europe, ce perfectionnement est essentiellement réalisé sur des dessins 3D. Cependant, M. Inaoka et ses coéquipiers étaient convaincus que les dessins 3D ne permettaient pas l'identification complète des problèmes de conception, un processus pourtant nécessaire pour évaluer la maniabilité des modèles en particulier. La qualité des produits et la confiance des utilisateurs que Kubota a su gagner sont les fruits de sa méthode traditionnelle de développement qui consiste à étudier des prototypes "réalisés sur place et tangibles". Dans cette optique, de nombreux échanges et discussions ont été menés avec

l'équipe locale de développement, afin d'obtenir sa compréhension et son adhésion à la philosophie de Kubota en matière de construction de prototypes.

Aujourd'hui, le design constitue un des éléments essentiels de la qualité des tracteurs, à tel point que nous parlons de "juger la qualité d'un engin selon son apparence". Le prototype n° 1 prenait compte de cette exigence, avec un capot plus beau et des phares à quatre projecteurs. D'autres efforts ont été consacrés à la recherche de meilleurs prix à travers la maîtrise des coûts, ainsi qu'à l'obtention d'une meilleure maniabilité et d'un angle de braquage plus important des tracteurs.

Tracteurs permettant une agriculture de précision

Parmi les caractéristiques des gros tracteurs qui viennent d'être mis au point par Kubota, figure le système de commande électronique. Avec le développement d'une agriculture dite "de précision", pratiquée à l'aide des technologies d'information permettant de maîtriser la quantité d'engrais/produits chimiques épanchés afin de minimiser leur impact sur les milieux naturels, le système de commande électrique des tracteurs tend à devenir plus complexe. Par ailleurs, fidèle à son objectif de "convivialité maximale pour les utilisateurs", Kubota a mis la

maniabilité des tracteurs en tête de sa liste des priorités. Ces objectifs de convivialité, de maniabilité et de simplicité ont été atteints grâce à la mise en place d'un écran CL sur lequel toutes les informations concernant le tracteur et l'outil agricole s'affichent, ainsi qu'au développement d'un terminal tout-en-un permettant de minimiser le nombre de manœuvres nécessaires pour réaliser chaque opération. La mise en place d'un système de commande intégré via réseau CAN du moteur, de la boîte de vitesses, du système hydraulique, de l'outil agricole, etc. a apporté une facilité de travail optimale minimisant la charge pour les opérateurs. De plus, les tracteurs sont adaptés à l'agriculture de précision grâce à leur compatibilité avec la commande de l'outil utilisant GPS/SOBUS et leur système de pilote automatique. Cette approche de l'agriculture de précision sera une pierre de touche importante vers la mise en place d'une agriculture durable visée par l'Europe et par ses partenaires industrialisés.

Lancement de la production en série des tracteurs

En décembre 2013, Kubota a annoncé son projet d'implanter KUBOTA FARM MACHINERY EUROPE S.A.S. (KFM) à Bierno. Parallèlement à la construction de l'usine, le développement des tracteurs s'est accéléré. Un des premiers défis pour Kubota concernait l'approvisionnement

local en pièces détachées. En effet, le partage des idées de base en matière de spécifications s'est avéré moins facile avec ses nouveaux fournisseurs européens qu'avec ses fournisseurs de longue date au Japon. Chaque élément des spécifications a dû faire l'objet de concertation avec les fournisseurs avant le démarrage de l'essai de fabrication. Cependant, à la veille de la phase de production en série, une simple envie de "réaliser des tracteurs qui plaisent aux utilisateurs" unissait tous ceux qui étaient impliqués dans le projet et servait de moteur pour surmonter les obstacles que leurs barrait la route.

En février 2015, la série M7001 finie a été présentée au SIMA (Salon International des Machines Agricoles), l'un des trois salons les plus importants en Europe en matière de machines agricoles, où elle a reçu le prix de MACHINE OF THE YEAR 2015 (meilleure machine de l'année 2015). C'est son design et son système de commande intégrée en parfaite harmonie avec les modules de travail de Kverneland AS qui ont été hautement appréciés par le jury. En août 2015, une série de démonstrations sur le terrain a été réalisée en coopération avec les concessionnaires.

Commencées dans le sud de la France, ces démonstrations ont offert aux utilisateurs des occasions de témoigner et d'apprécier la performance des nouveaux tracteurs répondant à leurs attentes.

En septembre 2015, les locaux de KFM ont été inaugurés en présence de l'Ambassadeur Extraordinaire et Plénipotentiaire du Japon en France, du Sous-préfet du Nord, etc. en tant qu'invités. Du côté de Kubota, Masatoshi Kimata, Président de Kubota Corp. et Manpei Yamamoto, Président de KFM ainsi que le personnel de KFM étaient présents. Devant cette assistance et de nombreux journalistes européens, M. Kimata déclara : "L'année 2015 est une année de défi pour Kubota qui s'apprête à prendre de l'élan pour passer à l'étape suivante. Mettant le marché des engins d'agriculture commerciale au cœur de sa stratégie de croissance, Kubota a l'ambition de développer des produits et services allant même au-delà des attentes de nos clients et ce, à un rythme inattendu." À travers cette déclaration audacieuse qui marqua le début de la phase de fabrication en série de la gamme M7001, M. Kimata exprimait l'ambition de Kubota de devenir une grande marque internationale d'engins agricoles.



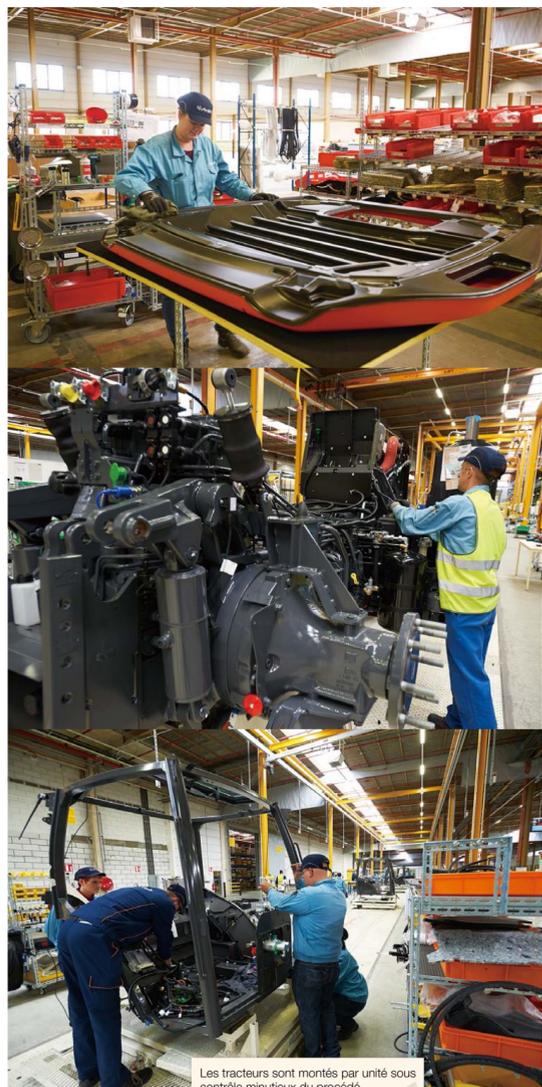
Apparence énergique d'un M7001 avec ses phares à quatre projecteurs.



Masatoshi Kimata, Président de Kubota Corp. (au milieu) qui serre la main du Sous-préfet du Nord.

Spécial "République Française"

Optimiser l'avenir des aliments, de l'eau et de l'environnement.



Les tracteurs sont montés par unité sous contrôle minutieux du procédé.



M7001 en phase de contrôle final. Le tracteur est éclairé des trois côtés pour qu'aucun défaut ne puisse passer inaperçu.



M7001 fini, en attente du contrôle final le plus exigeant.

Kubota et sa voie vers le statut de grande marque internationale

Un défi à l'innovation

Manpei Yamamoto, Président de KFM, est un ingénieur qui a toujours travaillé dans le domaine de l'ingénierie de production, y compris à la base de production d'Amérique du Nord. Particulièrement attaché au développement des produits, il est désormais chargé d'assurer la réussite de la nouvelle filiale européenne de Kubota dont la création a été un défi sans précédent.

"Tout était nouveau pour nous. Auparavant, nos bases de production implantées à l'étranger reprenaient simplement les activités sur les produits développés et fabriqués au Japon; alors que cette fois, même le développement des produits a été assuré pour une grande partie en Europe. Pendant toute la phase du développement de la série M7001, considérée comme étant la gamme phare de Kubota, nous avons été soumis à un stress permanent sachant qu'aucun échec n'était permis. Et pour la construction de cette première usine en France, nous nous sommes heurtés à de nombreuses contraintes réglementaires locales que nous avons dû traiter une par une. Un autre point valant la peine d'être mentionné est l'utilisation de SAP, un logiciel de gestion couramment utilisé

en Europe et aux États-Unis, que nous avons pour la première fois intégré à notre système de fabrication. Dans le cadre du développement et de la fabrication des produits, la mise en place de SAP marque un passage de l'approche japonaise (contrôle visuel humain) au style occidental (contrôle des données au travers d'un système)", se rappelle M. Yamamoto.

Un service après-vente allant au-delà des attentes du client

En conjonction avec ces actions en matière de développement, des stratégies visant à ouvrir des débouchés en Europe ont été élaborées. Dans ce domaine, le service constitue un élément aussi important que les produits eux-mêmes qui doivent être supérieurs et se différencier des produits concurrents. Pour Kubota, arrivé en dernier sur le marché des gros tracteurs, une offre de service après-vente substantielle constituait un des éléments clés pour prendre l'avantage sur ses concurrents. Si Kubota avait toujours consacré ses meilleurs efforts au SAV pour les petits modèles de tracteurs, la mise en place d'un SAV pour les gros impliquait une toute nouvelle approche en termes de

contenu et de besoins. Selon Hiromu Iino à la tête du Département Service de KFM :

"À la différence des tracteurs légers utilisés pour les petites tâches agricoles comme le fauchage, les gros tracteurs destinés à l'agriculture commerciale nécessitent des conditions de SAV qui répondent à des besoins de maintenance de haut niveau. Ainsi, les services proposés par nos concessionnaires devront être optimisés pour s'adapter à l'agriculture commerciale."

Chaque tâche agricole a sa période propice. Toute interruption suite à une panne de machine agricole entraîne une baisse de productivité. Alors que la prévention de la panne en-soi est importante, les fournisseurs de gros tracteurs destinés à l'agriculture commerciale doivent être également prêts à intervenir immédiatement sur place même en cas de panne survenue au milieu d'un vaste champ.

"Naturellement, nos concurrents s'efforcent également de proposer des conditions de SAV attrayantes. C'est pourquoi il est important de proposer des services spécifiques à Kubota. Spécifiquement, il s'agit de se rendre chez les clients pour entretenir des contacts directs avec eux. Nous sommes convaincus que cette approche simple que Kubota met en œuvre depuis de longues années, bien que modeste, nous permet d'obtenir non seulement une meilleure qualité de produits mais également la confiance des

clients. Dans la même optique, nous avons l'intention de renforcer la formation des concessionnaires pour améliorer le niveau de leurs services." (H. Iino)

Défi continu de Kubota

Actuellement, Kubota se penche sur la mise en place rapide du Système de Production Kubota, un système visant la mise en œuvre du concept "Made by Kubota" permettant d'assurer le meilleur niveau d'offre en termes de qualité, de coût et de délai de livraison. Selon M. Yamamoto, le raccourcissement des délais constitue l'un des objectifs majeurs visés.

"Par raccourcissement du délai, nous entendons la réduction des délais entre le début de la fabrication des pièces détachées par les fournisseurs et la livraison du produit au client, en passant par le montage et la finition du produit par KFM. Étant donné que la série M7001 est proposée avec possibilité de personnalisation sur demande des clients, l'enjeu est de savoir comment atteindre cet objectif de délai tout en respectant notre engagement de personnalisation. Si nos concurrents proposent des délais de 4 à 5 mois, le délai visé par KFM sera de deux mois, soit environ la moitié des délais proposés par la concurrence," déclare M.

Yamamoto d'un ton résolu.

Les premiers lots de la série M7001 ont déjà été expédiés et reçus par les concessionnaires. L'un des concessionnaires, Monsieur Maxime Fouret a décidé de distribuer les produits Kubota parce qu'il partage la philosophie de Kubota dont la priorité absolue est la satisfaction des clients.

"Je compte beaucoup sur la série M7001. Elle donnera de l'élan aux travaux de récolte et à la productivité des agriculteurs. En tant que concessionnaire, j'ai l'intention de contribuer à l'augmentation des fans de Kubota en proposant des services de qualité. D'ailleurs, j'aimerais bien que Kubota mette au point des gros tracteurs d'une puissance de 200 CV dans un proche avenir."

KFM envisage de produire 3 000 unités en 2017, et projette de les exporter non seulement en Europe mais également vers l'Amérique du Nord, l'Australie et le Japon. L'équipe de développement de Kubota est entrée dans une nouvelle phase d'activité.

"Maintenant que la mise sur le marché a commencé, nous devons écouter attentivement les clients. Notre objectif immédiat est d'améliorer ce qu'il faut améliorer, de renforcer la qualité de nos produits et d'assurer la stabilité de production." (M. Inaoka)

Le développement de la série M7001 aura été un nouveau défi pour Kubota qui est parti de zéro dans le domaine de la construction de gros tracteurs. La réussite du projet est le fruit des aspirations non seulement de l'équipe de développement mais également de tout le personnel de Kubota. Or il reste d'autres marchés des engins agricoles à exploiter, notamment l'Amérique du Nord qui est un marché plus important que l'Europe. Beaucoup de tracteurs utilisés pour l'agriculture commerciale en Amérique du Nord sont

de gros engins de la catégorie des 200 CV ou plus. Le défi qui nous attend est de taille, car il s'agit de développer des modèles supérieurs aux M7001 en taille et en puissance. C'est le début d'une véritable lutte pour la survie dans le marché. En sortant gagnant et poursuivre la distribution de la série M7001 dans le marché mondial des engins agricoles permettront à Kubota de devenir une grande marque internationale et de contribuer de façon significative à la résolution des problèmes d'alimentation qui menacent le monde.



Manpei Yamamoto, Président (à droite) et Hiromu Iino, Directeur du Département Service Produits (à gauche) de KUBOTA FARM MACHINERY EUROPE S.A.S. (KFM).



M7001 en essai sur route.

Spécial "République Française"

Engins de construction compacts avec la part de marché la plus importante en Europe

Outre les machines agricoles comme les tracteurs et les moissonneuses-batteuses, Kubota propose plusieurs gammes d'engins de construction y compris les petits excavateurs ou chargeuses-pelleteuses. En Europe, des petits excavateurs et des chargeuses à pneus de 8 tonnes ou moins, commercialisés par KUBOTA BAUMASCHINEN GmbH (KBM) (centre de fabrication/distribution en Allemagne), par KUBOTA EUROPE S.A.S (KE) en France et par KUBOTA (U.K.) Ltd. (KUK) au Royaume-Uni, sont distribués via le réseau de concessionnaires.

"Les petites chargeuses à pneus de Kubota sont hautement appréciées dans le domaine du génie civil urbain. Très maniables même dans un espace limité, elles offrent une puissance d'excavation élevée et une large étendue d'applications malgré leur taille compacte. Depuis sa création il y a 27 ans, KBM a déployé tous ses efforts pour gagner la confiance de ses clients. Tout comme pour les petits tracteurs, KBM maintient la part de marché la plus élevée de l'Europe, et envisage de poursuivre ses efforts pour promouvoir ses ventes." (Nobuyuki Ishii, Président de KE)

Les engins de construction de Kubota jouent un rôle actif dans le monde du génie civil urbain. Beaucoup de grandes villes européennes y compris Paris sont connues pour la beauté de leurs paysages historiques. Le maintien et la préservation de ces paysages constituent l'un des rôles essentiels du génie civil urbain. À cet égard, prenons l'exemple de la France dont les efforts de préservation déployés au niveau national figurent parmi les plus dynamiques d'Europe.



Nobuyuki Ishii
Administrateur Exécutif
Président de KUBOTA EUROPE S.A.S. (KE)

Deux dispositifs réglementaires régissant la préservation des paysages

En France, le développement des cadres institutionnels de la préservation des paysages a commencé en 1913, lorsque la politique de préservation des bâtiments historiques a été institutionnalisée. Parmi les lois qui ont marqué leurs époques, on peut citer la Loi Malraux de 1962, qui visait à compléter les autres dispositions législatives portant sur la préservation des patrimoines historiques, esthétiques ou culturels de Paris et à promouvoir la restauration du parc immobilier. Élaborée par André Malraux (alors Ministre de la culture) avec l'idée innovante de zones à préserver, elle est connue pour être la première loi du monde relative à la préservation de l'environnement historique. En effet, à l'époque où la modernisation battait son plein, avec des vieux quartiers démolis dans tout le pays et des immeubles hauts construits au milieu des zones urbaines historiques, la Loi Malraux avait en vue de rétablir les paysages urbains en restaurant les architectures traditionnelles situées



Une rue parisienne : quittez les grandes avenues, et vous vous retrouverez très vite dans de petites rues charmantes aménagées avec soin.



Partout dans Paris, les cafés et leurs terrasses offrent des moments de détente.



Paris, capitale de l'art. Le quartier de Montmartre accueillait de nombreux artistes y compris Henri de Toulouse-Lautrec.



Petite ruelle pavée traversant un site pittoresque protégé.

L'Arc de Triomphe vu de l'Avenue des Champs-Élysées, une des grandes artères parisiennes avec beaucoup de circulation.

Mission : protéger les paysages et l'environnement de Paris



Siège de KUBOTA EUROPE S.A.S. (KE) situé à Argenteuil, au nord-ouest de Paris

Plan de la ville de Paris



Les zones urbaines de Paris comprennent la zone située à l'intérieur des autoroutes périphériques construites sur l'ancien emplacement des remparts de Thiers (la superficie totale de la zone est de 86,99 km² ; à titre de référence, la superficie de la zone intérieure des lignes Yamanote à Tokyo est de 63 km², et celle de Manhattan à New York de 59 km²), le Bois de Boulogne situé à l'extérieur ouest et le Bois de Vincennes à l'extérieur est de cette zone. La superficie totale des zones urbaines parisiennes est de 105,40 km².



L'Avenue des Champs-Élysées vue du haut de l'Arc de Triomphe. On voit que les hauteurs des immeubles parisiens sont parfaitement harmonisées.

Optimiser l'avenir des aliments, de l'eau et de l'environnement.

autour des immeubles historiques. Révisée à plusieurs reprises à cause de son lien perçu trop direct avec le secteur immobilier, elle a été remplacée par le POS (Plan d'Occupation des Sols) toujours en vigueur aujourd'hui. Mis en place après l'institution de la "Loi Paysage" en 1993, le POS vise à protéger les zones urbaines historiques selon un plan de préservation et de rétablissement.

Un autre dispositif qu'il convient de citer est la réglementation sur les "fuseaux de protection des sites", instituée en 1977 avec pour objet de protéger les vues historiques. Le mot "fuseau" signifie une forme cylindrique bombée au milieu (comme un fuseau de fils), représentant ici le champ visuel humain. Dans le cadre de cette réglementation, les vues sur les monuments sont classées en trois catégories, et la hauteur des immeubles situés devant ou derrière ces monuments est réglementée de façon à ne pas bloquer la vue sur les monuments. Aujourd'hui appliqué à 47 sites à Paris, le dispositif sert également de cadre pour déterminer les critères de réglementation de la hauteur des immeubles dans les autres régions.

Initialement introduite pour préserver les paysages situés devant et derrière les monuments, l'idée de fuseaux contribue à préserver l'ensemble des paysages qui abritent ces monuments. Prenons l'exemple du Château de Versailles, l'un des sites touristiques les plus visités de France. Où que vous vous trouviez dans l'immense site qui abrite le château, vous ne voyez aucun immeuble haut qui gâche le paysage. Cette efficacité maximale de préservation est le fruit des efforts d'envergure nationale que la France déploie dans ce domaine. Initialement lancée avec le projet de rétablissement des zones historiques classées, l'approche spatiale d'aménagement des paysages parisiens a progressivement accru son étendue et couvre aujourd'hui l'ensemble de la ville.

Engins de construction au service de la préservation de l'environnement

Tout comme la préservation des paysages, la protection de l'environnement est un enjeu majeur de nos jours. Parmi les différents facteurs des problèmes environnementaux qui agissent les zones urbaines, la pollution provoquée par les gaz d'échappement appelle des réflexions partagées par tous les pays industrialisés. Dans ce domaine, la France et les autres pays membres de l'UE imposent des règlements très rigoureux depuis longtemps.

L'ensemble des engins de construction et des machines agricoles de Kubota distribués aujourd'hui sont conformes aux réglementations du Japon, de l'Europe et des autres pays. Or depuis l'EURO 6 lancé en septembre 2014, les automobiles font l'objet de réglementations plus rigoureuses, notamment en matière d'émission des moteurs diesel soit les matières particulaires (PM) et l'oxyde d'azote (NOx). Depuis 2015, les valeurs réglementaires de l'EURO 6 sont appliquées à tous les nouveaux modèles d'automobiles distribués en Europe. Il est pressenti que les conditions imposées aux engins de construction et aux machines agricoles deviendront également plus strictes dans un proche avenir.

"En Europe, l'émission de gaz d'échappement par les engins de construction est considérée comme étant l'un des problèmes majeurs du génie civil urbain. Au-delà du respect des régulations EURO, le passage aux énergies propres et l'électrification des moteurs devront également être envisagés." (N. Ishii)

Favoriser la préservation des paysages et de l'environnement, c'est la vocation attribuée par Kubota à tous ses engins de construction.

Spécial "République Française"

Optimiser l'avenir des aliments, de l'eau et de l'environnement.

Être proche et au service de la ville : mission attribuée aux engins de construction de Kubota.

Le Marais qui a gardé son aspect médiéval

Situé au nord de l'île Saint-Louis sur la rive droite de la Seine (et dans une partie des 3e et 4e arrondissements de Paris), le Marais est un quartier parisien historique connu pour ses beaux immeubles du 17e siècle. Depuis sa citation dans le discours d'André Malraux à l'Assemblée Nationale, il est devenu un quartier symbole des efforts de préservation des paysages. Abritant de nombreux hôtels construits par des nobles, le quartier a connu son apogée vers le 17e siècle avec les rues les plus belles et les plus prospères de Paris. Mais plus tard, avec de nouveaux immeubles envahissant le quartier, le charme médiéval du Marais s'est progressivement estompé. Adoptée dans ce contexte, la Loi Malraux a permis de prendre la situation en main avec une série de grands travaux effectués pour reconstituer les paysages historiques du 17e siècle. Bien qu'une partie des riverains aient dû quitter leurs résidences selon un plan de déplacement, la restauration des paysages du 17e siècle a apporté au Marais le succès touristique qu'il connaît aujourd'hui. Les anciens hôtels des nobles ont été achetés par la Ville de Paris qui les a transformés en galeries d'art ou en musées. Aujourd'hui, le Marais est connu pour être le quartier le plus élégant de Paris.

Quel est le rôle attendu du génie civil

urbain dans la préservation des paysages historiques précieux ? Convaincu des avantages des engins de construction compacts pour la promotion du développement urbain dans le respect des paysages, Kubota intervient dans différents chantiers parisiens en tant que fournisseur avec un souci permanent de protéger les paysages de la capitale.

Les engins Kubota à Paris

Nous avons visité un chantier à Paris où une petite chargeuse-pelleteuse de Kubota était en pleine action. Dans ce chantier près du Stade Roland-Garros avoisinant le Bois de Boulogne (côté jardin botanique d'Auteuil, 16e arrondissement), les travaux qui étaient en cours avaient pour objet de regrouper les réseaux d'électricité, de téléphone, d'eau, de gaz, etc. dans une tranchée publique enfouie sous la voie revêtue. Permettant de mettre sous terre l'ensemble des réseaux y compris le réseau des câbles électriques, la tranchée publique est considérée comme étant l'une des solutions les plus efficaces pour améliorer l'esthétique des paysages urbains. Le recours à cette solution, courant au Japon depuis peu, a toujours joué un rôle significatif dans la préservation des paysages parisiens. Voici le témoignage de Monsieur Sylvain Paralic de la société Bouchard,



Le maintien des contacts avec les concessionnaires est essentiel. (À gauche : Bernard Dewaele, KE ; à droite : Monsieur Sylvain Paralic, concessionnaire)

Un hôtel du Marais. Comme son nom l'indique, le quartier était couvert de champs marécageux jusqu'au 13e siècle. À partir du début 17e, le roi Henri IV qui y a fait réaliser la Place Royale (aujourd'hui la Place des Vosges) a été suivi de nombreux nobles qui, à leur tour, ont fait construire leurs hôtels. C'est à cette époque-là que la forme primitive du Marais que nous connaissons aujourd'hui a apparu.



Monsieur Benjamin Lanni, utilisateur, essaie un modèle d'engin Kubota pour connaître ses fonctions.



Le chantier se fond discrètement dans le paysage du jardin botanique d'Auteuil.

fournisseur de la petite chargeuse-pelleteuse utilisée dans le chantier, qui distribue les engins de construction compacts Kubota depuis 11 ans :

"Pour l'ensemble des petits engins de construction, nous avons quitté notre ancien fournisseur pour aller vers Kubota. Outre la sûreté et la fiabilité de ses produits en terme de qualité, l'excellence de son service après-vente nous a convaincu de choisir Kubota parmi toutes les autres marques. Par-dessus

tout, les engins de Kubota sont très appréciés par les opérateurs : leurs cabines sont confortables, moins fatigantes et faciles à manier. À tout cela s'ajoute l'excellente résistance des engins."

Discrètement fondue dans le paysage parisien, la petite chargeuse-pelleteuse de Kubota poursuivait son travail d'excavation.

Besoins en engins de construction favorables à l'environnement

Les paysages historiques faisant l'objet de préservation ne se limitent pas à ceux du Marais : beaucoup d'autres quartiers parisiens abritent des monuments anciens et des vieilles rues conservés dans la même optique. Les voies étroites et étroquées couvertes de pavés anciens sont une autre caractéristique de Paris. Généralement sensibles à la vibration, elles supportent mal l'usage des gros engins de construction. C'est une des raisons pour lesquelles les petits engins maniables, légers et résistants de Kubota sont appréciés. Par ailleurs, dans l'ensemble des travaux effectués sur ces pavés anciens, les mesures complètes prises par Kubota (y compris l'usage des chenilles de caoutchouc) permettent de

répondre à l'exigence de préservation des sites. Monsieur Benjamin Lanni, l'un des utilisateurs de Kubota qui dirige une entreprise de construction impliquée dans les projets de conservation des sites notamment parisiens, a récemment acheté trois unités de petits engins Kubota.

"Nous sommes passés de notre ancien fournisseur à Kubota pour l'excellente réputation de la marque qui témoigne sa fiabilité. Tous les opérateurs qui montent dans un engin de Kubota comprennent rapidement que le corps du véhicule est bien équilibré et que la puissance de l'engin est exceptionnelle. La réponse rapide de Kubota à notre demande de personnalisation a également motivé notre choix."

Selon Bernard Dewaele, responsable commercial de KE depuis 30 ans pour les petits engins de construction, la perspective du développement européen de la marque repose sur plusieurs facteurs :

"Aujourd'hui, la part de marché de Kubota pour les petits engins de construction est de 30%, soit la part la plus élevée d'Europe. Ce n'est pas pour autant que nous ralentissons les efforts que nous déployons pour distancer davantage nos concurrents. Par ailleurs, nous sommes convaincus que les petits engins de construction que nous proposons sur le marché ont pour mission non seulement de participer à la

conservation des sites, mais également de permettre la création de meilleurs paysages urbains. Afin d'atteindre cet objectif, nous devons mettre au point des engins de construction plus performants y compris dans la lutte contre les nuisances provoquées par les gaz d'échappement et les bruits des engins en particulier."

Que la qualité des petits engins de construction proposés par Kubota devienne le standard européen, y compris

dans le domaine de la préservation de l'environnement : c'est l'objectif que se fixe Kubota pour la nouvelle étape de son développement. De plus en plus appréciés par les concessionnaires et par les utilisateurs, les petits engins de construction de Kubota restent en action à Paris et dans toutes les autres villes en Europe.

La France est à la fois une superpuissance agricole et une nation mûre. Les produits

et les technologies de Kubota peuvent avoir un rôle important à jouer dans la résolution des problèmes d'alimentation mondiaux, ainsi que dans la préservation des paysages urbains et de l'environnement. En faisant preuve de performance en France et après de sa population dont le niveau de conscience environnementale est très élevé, Kubota pourra proposer au monde une image de "société durable" recherchée par la France et par ses partenaires industrialisés.



Chargeuse-pelleteuse compacte et maniable de Kubota dans un chantier d'enfouissement de tranchées publiques.



Petites chargeuses-pelleteuses en attente d'expédition dans les locaux d'un concessionnaire.



Trio de confiance "utilisateur (à gauche) - concessionnaire (au milieu) - KE (à droite)" à la livraison d'une petite chargeuse-pelleteuse

PEOPLE

Professionnels de Kubota et leurs défis dans le monde

Les professionnels de Kubota souhaitent par-dessus tout rester au service des citoyens de la planète. C'est avec cette aspiration qu'ils poursuivent leurs actions aux quatre coins du monde. Découvrez les défis relevés par deux de ces professionnels, un responsable commercial et une ingénieure en pleine évolution.

Global Work Style 1

Être le maître de ses propres idées et actions : philosophie d'un représentant commercial expert en engins de construction compacts

Thomas Leflot

Représentant Commercial Export
Division Travaux Publics,
KUBOTA EUROPE S.A.S. (KE)
A rejoint Kubota en 2014

Je me déplace partout en Europe pour assister nos concessionnaires.

Avant d'intégrer Kubota, j'étais responsable commercial Travaux publics d'une autre entreprise. Lorsque j'ai décidé de rejoindre Kubota, j'étais à la recherche de nouvelles opportunités pour évoluer dans ma carrière. Kubota est connu pour l'excellente qualité de ses engins de construction compacts, et sa part de marché dans ce domaine est la plus élevée d'Europe. Kubota se développait non seulement en Europe mais également dans le monde entier et moi, je voulais tester ma capacité de travailler dans un cadre international. J'étais certain que l'expérience Kubota me permettrait d'évoluer dans ma carrière d'homme d'affaires.

Depuis mon arrivée chez Kubota, je suis chargé de développer la vente des engins de constructions compacts en Europe. Plus spécifiquement, la première étape de chacune de mes missions consiste à me rapprocher des distributeurs locaux pour identifier les besoins précis des utilisateurs de chaque pays. Ainsi, j'interroge les distributeurs et les concessionnaires de chaque pays sur les difficultés qu'ils rencontrent dans la vente de nos produits, puis passe à l'action pour y apporter des solutions. Si je constate que les concessionnaires ne connaissent pas suffisamment nos produits, j'organise un programme de formation sur les produits ; lorsque la performance de vente n'est pas satisfaisante, je monte un programme de formation commerciale. Mon rôle principal



est d'accompagner nos concessionnaires dans leurs efforts pour développer la vente des produits Kubota, et ce, tout en respectant leurs initiatives dans le domaine du marketing en particulier.

J'accompagne nos concessionnaires en communiquant directement avec eux.

Outre les vingt-trois pays d'Europe couverts par KE, les marchés de moyenne envergure qui restent à exploiter, comme les marchés de l'Europe de l'Est, occupent une place de plus en plus importante dans nos stratégies visant à développer la vente et la part de marché de Kubota. L'augmentation de la part de marché en Roumanie ou au Portugal, par exemple, est un des objectifs majeurs que nous nous fixons. Dans ce cadre, je prends différentes initiatives y compris l'organisation de sessions de formation sur les produits pendant

lesquelles j'écoute les concessionnaires et les aide à trouver des solutions à leurs problèmes. Chacune de ces initiatives permet d'accroître la motivation des concessionnaires et d'obtenir un renforcement régulier de notre part de marché. Lorsque je travaille avec nos concessionnaires, je m'efforce toujours de communiquer directement avec eux. C'est grâce à ces efforts continuels, j'en suis persuadé, que nous pourrions renforcer nos partenariats et nos rapports de confiance.

Notre objectif à court terme est d'augmenter à 30% la part de marché des engins de construction compacts de Kubota dans les pays d'Europe couverts par KE. Pour ce faire, il sera essentiel de renforcer le réseau de nos concessionnaires.

Il est important, en outre, de nous assurer que les concessionnaires prennent toutes les actions utiles pour faire croître la satisfaction des utilisateurs. J'envisage de mettre différents projets en place pour accompagner nos concessionnaires dans ce domaine.



L'ambiance est conviviale dans le bureau de KE.

En travaillant pour Kubota, je me rends compte de la réputation d'excellence et de la confiance exceptionnelle que les produits Kubota ont su gagner dans toute l'Europe. Sur le plan professionnel, je dispose d'une autonomie très importante alors que je suis relativement nouveau dans l'entreprise. Je sens que Kubota a développé une culture d'entreprise qui accorde de l'importance au respect de la volonté et l'initiative de chacun. Dans ces conditions qui m'incitent à déployer tous mes acquis et mes compétences, mon propre objectif à court terme est d'enrichir ma carrière d'homme d'affaires à travers des efforts constants d'amélioration.

BUSINESS TOPICS

01

Kubota lance un modèle de tracteur polyvalent adapté aux besoins locaux de l'Inde, premier marché mondial de tracteurs.



Modèle de tracteur polyvalent lancé en Inde.

Avec un besoin annuel de 600 000 unités, l'Inde est le marché numéro un mondial de tracteurs. Les tracteurs y sont utilisés toute l'année, non seulement pour les travaux des champs mais également pour le transport en remorque de produits agricoles ou de matériaux de construction. Tenant compte de ces besoins locaux diversifiés, Kubota a développé un nouveau modèle de tracteur polyvalent spécialement destiné au marché indien. Plus lourd que les modèles précédents, le nouveau modèle est plus performant en terme de force de traction, moins consommateur d'essence et plus résistant. Pour son lancement et afin de répondre rapidement aux besoins spécifiques de l'Inde, Kubota Agricultural Machinery India Pvt., Ltd. a ouvert une usine d'assemblage à Pune, dans la province de Maharashtra située dans la région moyen-occidentale de l'Inde. Pour Kubota, c'est le début d'une véritable implantation sur le marché asiatique d'engins de culture.



Inde

Optimiser l'avenir des aliments, de l'eau et de l'environnement.

Global Work Style 2

Se mettre toujours dans la peau des utilisateurs : approche d'une ingénieure chargée du développement des tracteurs

Aya Motoki

Département Ingénierie des Tracteurs
Chef du Projet E501
A rejoint Kubota en 1998

Du Japon vers le monde: enthousiasme d'une ingénieure de développement

Depuis le début de ma carrière chez Kubota, je fais partie de l'équipe du développement des tracteurs de taille moyenne. Lorsque j'étais étudiante en ingénierie mécanique, j'aimais déjà voir mes plans se concrétiser sous forme d'objets. J'ai choisi Kubota pour son attachement exceptionnel à sa vocation de constructeur, ainsi que pour sa politique de recrutement favorable à l'intégration des ingénieurs féminins.

Au début, j'ai été affectée à la division des tracteurs de taille moyenne destinés au marché japonais, où j'étais essentiellement chargée de concevoir des dispositifs électriques ou électroniques. Ensuite, à partir de la cinquième année de ma carrière chez Kubota, j'ai été responsable du développement des cabines pour la même catégorie de tracteurs. Nous avions pour mission de remplacer les cabines cubiques traditionnelles des tracteurs de taille moyenne par des cabines de forme plus arrondies, ce qui était un véritable défi. Nous nous sommes battus jour après jour pour réaliser un prototype satisfaisant, avant d'aboutir à une production en série du nouveau modèle de cabine après une longue période de persévérance. À la grande joie de tous ceux qui ont travaillé pour son développement, le modèle de tracteur muni de cette cabine a reçu le Prix du Meilleur Design 2007 décerné par l'Institut Japonais de la Promotion du Design.



Pause entre les études de marché, devant la statue de Copernic à Varsovie

Le deuxième grand moment de ma carrière est arrivé au cours de ma 11ème année chez Kubota, lorsque j'ai été nommée responsable du développement des modèles destinés aux marchés extérieurs. Chargée de développer de nouveaux modèles spécifiquement adaptés au marché des États-Unis, je suis partie sur place afin de réaliser une étude de marché approfondie. Effectuée auprès de nos concessionnaires présents aux quatre coins des États-Unis allant de Chicago au Texas, cette étude nous a permis de tenir pleinement compte des besoins locaux dans le processus de développement, et de mettre au point un nouveau modèle de tracteur qui a connu un succès exceptionnel dès son lancement. Lorsque je suis retournée aux États-Unis plus tard, nos concessionnaires m'ont confirmé que le modèle était "très apprécié et se vendait bien". Vous pouvez imaginer combien j'ai été contente d'entendre ces mots.

Proposer les tracteurs Kubota dans le monde entier

Aujourd'hui, je suis responsable du marché européen. Depuis que je suis à mon poste actuel, j'ai réalisé plusieurs études de marché en Europe comme à l'époque où je m'occupais des modèles destinés aux États-Unis afin de développer de nouveaux modèles bien plus compétitifs que les produits concurrents. Le marché européen est caractérisé par la variété des modules de travail équipant les tracteurs, ce qui s'explique par la diversité des espaces de travail et des besoins des utilisateurs qui varient selon les pays. Sans oublier les différentes réglementations européennes à respecter. En tant que chef d'équipe, je procède actuellement "par tâtonnement" pour développer des tracteurs répondant à la fois au besoin de maîtriser le coût et aux attentes des utilisateurs. Avec cet objectif en vue, je m'efforce de me mettre "dans la

peau des utilisateurs" et de me demander ce que j'attendrais de mon tracteur si j'étais utilisatrice. Cette approche est pour moi une force motrice du développement.

Afin de proposer des modèles de tracteurs répondant aux attentes du marché, il est indispensable d'identifier de façon opportune les besoins existants de chacun. Parallèlement, je ressens vivement l'importance de la synergie entre les différentes équipes (développement, commercial, fabrication, service,...). Une des conditions essentielles dans la conquête du marché est que cette synergie joue un grand rôle dans les efforts de Kubota pour devenir une grande marque internationale.

Kubota a une culture d'entreprise qui nous encourage à aller toujours au-delà de ce que nous savons déjà faire. C'est grâce à cette culture de Kubota que je poursuivrai mes efforts pour devenir un vrai expert en tracteurs de taille moyenne et ce, afin de proposer des tracteurs de meilleure qualité signés Kubota dans le monde entier.

BUSINESS TOPICS

02

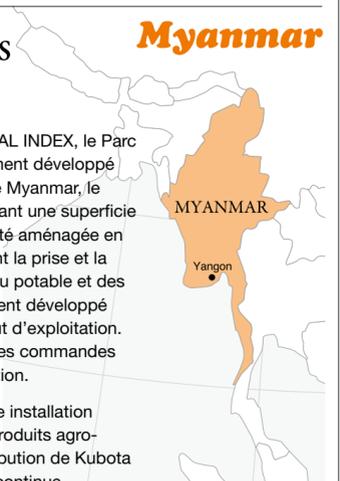
Ouverture du Parc industriel de Thilawa avec les produits et les technologies de Kubota au service des milieux aquatiques



Cérémonie d'inauguration du parc industriel.

Comme annoncé dans le numéro précédent de GLOBAL INDEX, le Parc industriel de Thilawa est désormais ouvert. Conjointement développé par le secteur public et le secteur privé du Japon et de Myanmar, le parc s'étend sur une zone spéciale économique couvrant une superficie de 2 400 ha. Dans la Zone A (d'environ 400 ha) qui a été aménagée en premier, les tuyaux en fer malléable de Kubota assurent la prise et la distribution d'eau, et l'installation de traitement de l'eau potable et des eaux usées est munie d'un système unique de traitement développé par Kubota permettant une maîtrise importante du coût d'exploitation. Le succès de cet aménagement a apporté à Kubota des commandes supplémentaires pour la deuxième phase de construction.

Kubota se charge également de la mise en place d'une installation de traitement des eaux dans une usine japonaise de produits agro-alimentaires qui sera implantée dans le parc. La contribution de Kubota au développement économique durable de Myanmar continue.



Myanmar

For Earth, For Life
Kubota



Démarrage de la Série M7001

— De la France vers le marché mondial de la grande culture:
le défi de Kubota est de répondre aux enjeux de l'alimentation et de l'agriculture durable. —

Numéros antérieurs de GLOBAL INDEX

Plus de vingt ans après sa première édition en 1992, GLOBAL INDEX traite des enjeux sociaux du monde entier.



GLOBAL INDEX 2015

Les numéros antérieurs de GLOBAL INDEX sont également disponibles (sous forme de fichiers à télécharger ou de contenus Web) sur le site spécial GLOBAL INDEX :

<http://www.kubota-global.net/globalindex/>



Kubota présente ses condoléances profondes aux victimes des attaques terroristes survenues à Paris le 13 novembre 2015.

Édition	Décembre 2015
Conception et publication	Kubota Corporation, Département Communication 1-2-47 Shikitsu Higashi, Naniwa-ku, Osaka 556-8601
Rédaction et réalisation	Works Japan Co., Ltd., Universal Combo, Inc.
Photographie	Sincom Photo
Design	Hiroshi Kawakami Office Limited Company
Impression	Cie Bie Kansai Inc.
Contact	Kubota Corporation, Département Communication Tél. : 06-6648-2389