

**KUBOTA**

**NO. 105**

**2016**

# TIMES



# SOMMAIRE

**ML** LONGSTANDING AND ESTEEMED DISTRIBUTOR  
(Un distributeur expérimenté et estimé)  
États-Unis: Engine Power, Inc.

**ML** PROMISING NEW DEALER  
(Un nouveau concessionnaire prometteur)

- Inde: Nirmala Automobiles PVT Ltd. (NAPL)
- Ghana: Tanink Group Ltd.

**ML** CUSTOMER TESTIMONIALS (Témoignages de clients )  
Indonésie: Moissonneuses-batteuses Kubota de série DC Modèles DC-70 et DC-35

## PARTS & SERVICE

The 5th Kubota Group Technical Skills Competition

## KUBOTA GLOBAL UPDATES

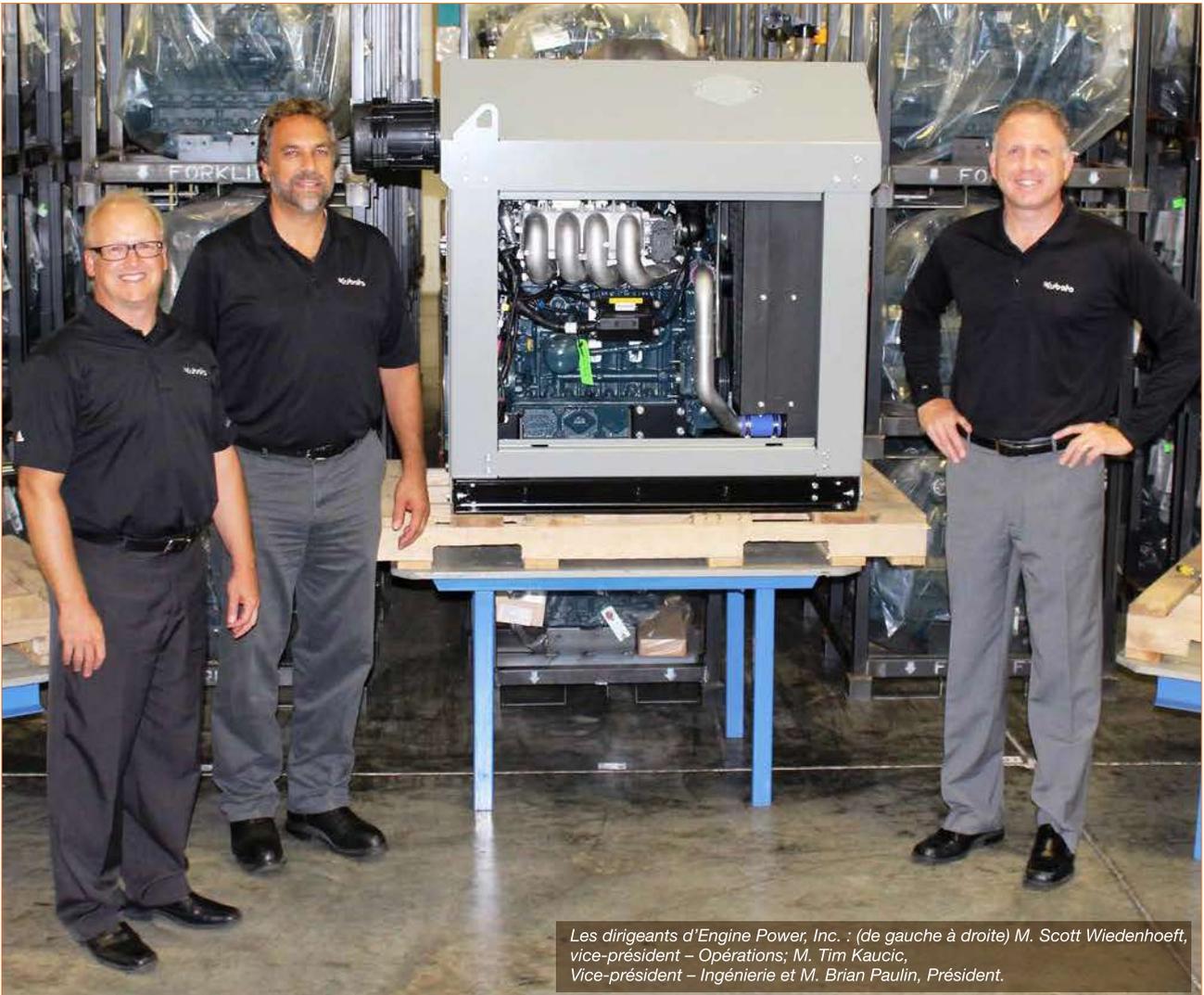
Updates from the global members of the Kubota Family

**ML** Questionnaire

Les articles signalés par les initiales **ML** sont disponibles en allemand, chinois, coréen, espagnol, français, indonésien, italien, japonais, tamoul, thaï et vietnamien.

# Longstanding and Esteemed Distributor

Un distributeur expérimenté et estimé États-Unis



Les dirigeants d'Engine Power, Inc. : (de gauche à droite) M. Scott Wiedenhoef, vice-président – Opérations; M. Tim Kaucic, Vice-président – Ingénierie et M. Brian Paulin, Président.

**M. Brian Paulin**  
Président

Concession: **Engine Power, Inc.**

Située à: **Oconomowoc, Wisconsin, États-Unis**

Fondée en: **1981**

Principales gammes de produits:

**Moteurs Kubota et moteurs d'usage général Honda**

*Pourriez-vous nous présenter Engine Power, Inc. ?*

**Paulin:** En activité dans le Wisconsin, l'Illinois, le Michigan et les comtés du nord-ouest de l'Indiana, nous sommes un distributeur régional de moteurs pour une variété d'équipements non-routiers. Notre clientèle inclut des fabricants d'équipement d'origine, des concessionnaires réparateurs indépendants, des propriétaires de parc de véhicule avec atelier intégré et des organismes gouvernementaux.



Zone d'assemblage des groupes moteurs Kubota. ▲►



◀ Dynamomètre et matériel de test branchés à un groupe moteur V2403-CR-TI-E4B.



——— *Depuis combien de temps travaillez-vous pour cette société ?*

**Paulin:** Depuis le tout début de ma carrière ! Alors étudiant, j'ai commencé en effectuant l'entretien des installations et des tâches liées aux entrepôts. J'ai par la suite été formé au côté commercial de l'affaire. Après l'obtention de mon diplôme de Gestion industrielle et ingénierie mécanique à l'université de Purdue, j'ai pris en charge la vente des moteurs et pièces détachées auprès des FEO et de nos clients concessionnaires. Quelques années plus tard, j'ai été promu à la gestion des opérations. J'ai finalement été nommé PDG en 1999 quand les fondateurs de la société, Harvey et Mary Paulin, ont pris leur retraite.

——— *Quelle est l'histoire de votre société ?*

**Paulin:** Engine Power, Inc. a débuté son activité en novembre 1981 en proposant la gamme de moteurs à allumage commandé industriels de Ford. En 1982, nous sommes devenus un distributeur de moteurs Kubota proposant la vente et l'entretien au Wisconsin et dans la Péninsule supérieure du



▲ Engine Power, Inc.

Michigan. En 2006, notre activité s'est étendue après le rachat d'Engine Works, Inc., le distributeur de moteurs Kubota pour la plus grande partie de l'Illinois, de la Péninsule inférieure du Michigan et d'une partie de l'Indiana.

——— *Comment se déroule votre relation avec Kubota ?*

**Paulin:** Pendant plus de 34 ans, Engine Power, Inc. a développé des solutions complètes et complémentaires pour les moteurs Kubota dont elle s'occupe. Les clients achètent un unique moteur personnalisé pour répondre aux conditions spécifiques de l'usage pour lequel il est prévu. Une telle personnalisation comprend les systèmes de support, de prise de force, de refroidissement, d'échappement, de direction, électriques et de contrôle, de carburant, de capotage et autres.

——— *Comment résumeriez-vous l'état actuel de vos affaires ?*

**Paulin:** Malgré les occasionnelles mauvaises conditions économiques, nos affaires restent fortes en raison de notre clientèle, diverse et en activité dans une variété de marchés comprenant la construction, l'agriculture, le jardinage, l'assistance au sol de compagnies aériennes, la maintenance de voies ferrées, l'irrigation, l'assèchement et la production d'énergie, ainsi que pour des produits tels que des autopompes, des balayeuses, des compresseurs d'air, des élévateurs spécialisés, des déchiqueteuses de bois, des chariots élévateurs, des nettoyeurs à jet et des aspirateurs industriels.

——— *Quels sont, selon vous, les avantages de la marque Kubota ?*

**Paulin:** Nos clients respectent la solide réputation mondiale que Kubota a gagnée pour sa qualité supérieure, sa durabilité, ses performances et son service. Par conséquent, ils sont sûrs de faire le choix le plus sage possible en sélectionnant un moteur Kubota pour équiper leur équipement FEO. Par ailleurs, ils ont conscience du fait que les moteurs Kubota offrent une plus grande valeur sur la durée que les modèles proposés par la concurrence.



▲ Photo de groupe du personnel d'Engine Power, Inc.

——— *Que signifie pour vous votre relation avec Kubota ?*

**Paulin:** Notre relation professionnelle avec Kubota au cours des 34 dernières années a été un élément essentiel de notre succès. Nos décisions concernant l'investissement dans des installations, notre aptitude en matière d'ingénierie et notre efficacité en termes d'assemblage sont en relation directe avec notre confiance envers le design et la qualité des moteurs Kubota.

——— *Quelles sont vos prévisions concernant votre relation avec Kubota dans le futur ?*

**Paulin:** Le secteur des moteurs fait face à des défis d'importance. Le principal étant l'évolution des réglementations mondiales sur les émissions. Heureusement, Kubota a fait le nécessaire pour que ses moteurs adhèrent à tous les critères mondiaux dans les catégories de puissance qui nous concernent. De notre côté, nous avons investi dans du matériel tel que des dynamomètres, des enregistreurs de données, des vibromètres et de l'équipement pour essais électriques afin de nous assurer que les moteurs que nous fournissons adhèrent exactement aux spécificités de nos clients. Je suis confiant dans le fait que faire face aux défis dès qu'ils se présentent va permettre à Kubota de rester un leader sur le marché mondial et à Engine Power, Inc. de connaître un succès toujours plus grand dans ses domaines d'activité.

——— *Nous vous remercions de votre coopération.*

# Promising New Dealer

Un nouveau concessionnaire prometteur

INDE



**M. Santhosh S Valsalam**

Directeur général

Concession: **Nirmala Automobiles PVT Ltd. (NAPL)**

Située à: **Trivandrum, Kollam, India**

Fondée en: **1996**

Principales gammes de produits:

**Mini-pelles Kubota, Camions & Bus SML Isuzu,**

**Équipement de construction Case New Holland,**

**Tracteurs New Holland et Équipement hydraulique Hyva**



▲ M. V R Harikumar, Directeur.

—————*Pourriez-vous donner à nos lecteurs un aperçu de votre société ?*

**Santhosh:** J'ai fait constituer en société Nirmala Automobiles Pvt. Ltd. (NAPL) en 1996 avec M. V R Harikumar, mon partenaire qui occupe l'autre poste de directeur. Nous avons débuté notre activité en 1997. En tant que concessionnaire autorisé de SML Isuzu (SMLI) pour les districts de Trivandrum et Kollam au sud de l'état du Kerala, nous avons à ce jour vendu près de 6 000 camions et bus SMLI. NAPL possède l'une des plus grosse part de marché parmi les concessionnaires de SMLI en Inde.

Depuis 2014, nous proposons également à nos clients dans tout l'état du Kerala de l'équipement de construction Case New Holland, des tracteurs New Holland et de l'équipement hydraulique Hyva.



◀ Le bureau de NAPL à Kasaragod North dans la banlieue de Kasaragod au nord de Kerala.

Notre vaste réserve de pièces détachées, notre personnel bien formé et nos ateliers offrant le meilleur service possible à nos clients contribuent significativement à notre succès continu.

—————*Qu'en est-il de votre relation avec Kubota ?*

**Santhosh:** NAPL a débuté la vente et l'entretien des mini-pelles Kubota il y a environ un an et demi seulement. Durant cette période relativement courte, nous avons déjà fourni plus de quarante unités à nos clients. Un tel résultat est extrêmement encourageant si l'on considère le fait que les mini-pelles Kubota n'étaient jusqu'alors pas disponibles dans notre zone d'opération. En raison du fait que le marché indien des mini-pelles est en croissance constante et que son potentiel futur est plutôt élevé, NAPL est très fier d'être associé à Kubota, le constructeur n°1 mondial de ces appareils. Nous avons hâte d'être un partenaire faisant partie intégrante du succès de Kubota en Inde.

—————*Comment diffusez-vous les informations sur les produits Kubota ?*

**Santhosh:** Réalisant que la marque Kubota est nouvelle pour la plupart de nos clients, nous organisons des manifestations de présentation telles que des rencontres clientèles ainsi que des démonstrations devant la clientèle.



La salle d'exposition de NAPL. ▲►





▲ MM. Santhosh S Valsalam et V R Harikumar avec des mini-pelles Kubota.

—————*Quels sont, à votre avis, les avantages de la marque Kubota ?*

**Santhosh:** Une qualité et des performances remarquables ! Un grand nombre de nos clients, ayant conscience de cela, ont déjà effectué des achats répétés.

—————*Auriez-vous des requêtes à l'attention de Kubota?*

**Santhosh:** Le marché indien des mini-pelles est actuellement limité à une poignée de régions. Kubota se concentrant à présent sur son expansion dans de nouvelles zones du pays, les ventes sont destinées à croître exponentiellement. Pour ne pas se laisser dépasser, j'ai le sentiment que Kubota ferait mieux de posséder une usine de production locale. Cela permettrait non seulement d'améliorer sa compétitivité en matière de prix, mais également de contribuer à ce que la société devienne leader du marché dans un laps de temps relativement court.

—————*Nous vous remercions pour vos explications concernant NAPL.*

# Promising New Dealer

GHANA

Un nouveau concessionnaire prometteur



**M. Roger Klogo**

Président

Concession: **Tanink Group Ltd.**

Située à: **Tema, Ghana**

Fondée en: **1998**

Principale gamme de produits: **Générateurs Kubota**



▲ Vue extérieure de Tanink Group Ltd.

———*Pourriez-vous nous donner un bref aperçu de Tanink Group ?*

**Klogo:** Tanink Group, commerçants généraux et représentants de fabricants, a été constitué en société en 1998. Peu de temps après, nous avons fait l'acquisition de la concession ghanéenne d'O&K Mining, un fabricant allemand de pelles minières. Grâce à l'application de ses employés et son excellent service clientèle, O&K Mining est rapidement devenue la compagnie de choix pour tout ce qui concerne le matériel minier.

Depuis 2000, année où CASE (en France) et Astra Vehicoli (en Italie) ont désigné Tanink Group comme leur agent unique, notre société est devenue un acteur majeur de l'industrie automobile et mécanique du Ghana. Actuellement, Tanink Group compte 54 employés dont 31 mécaniciens.

———*En quoi a consisté votre carrière au sein de Tanink Group ?*

**Klogo:** En chemin, la voie courbe et tortueuse a causé quelques coups et bleus. Heureusement, toutefois, Tanink Group et moi sommes parvenus en toute sécurité et avec succès là où nous en sommes grâce à notre équipe loyale et solidaire.

———*Quel est l'élément clé qui a mené à votre partenariat avec Kubota ?*

**Klogo:** Une communication claire et convaincante. Je suis persuadé que c'est l'élément clé pour entamer une relation aussi bien professionnelle que personnelle. Quand des problèmes sont rencontrés, une communication claire et convaincante des parties concernées rend possible de travailler avec elles avec succès.



Les mécaniciens au travail. ▲▶

———*Comment résumeriez-vous l'état actuel de vos affaires ?*

**Klogo:** J'ai le sentiment que Tanink Group a connu la croissance et le succès grâce au travail acharné et au dévouement de tous ceux concernés. À Tanink, nous travaillons avec ce que nous avons et utilisons ce que nous avons pour la croissance de notre société. C'est le secret du succès que nous connaissons.

———*Auriez-vous des nouvelles sur votre expansion imminente ?*

**Klogo:** Pour offrir un meilleur accès à nos clients et leur permettre de nous rejoindre plus facilement, nous sommes actuellement en cours d'expansion dans deux lieux différents. Un à Kanda, un voisinage situé dans la grande section du nord d'Accra, et l'autre à Labone, une ville dans la région du Grand Accra. Les choses avancent à une vitesse que nous jugeons satisfaisante et cela va nous aider à mieux participer au marché ghanéen en pleine croissance.



▲ Les entrepôts de Tanink Group.

——— *Quels sont, selon vous, les avantages de la marque Kubota ?*

**Klogo:** En un mot : fiabilité ! Je peux l'affirmer car nous n'avons reçu aucune demande de maintenance de la part de ceux qui ont acheté un générateur Kubota chez nous. C'est une bonne chose car les clients ont tendance à appeler seulement quand il y a un problème. Moins il y a d'appel vers notre service clientèle, mieux c'est !

——— *Quel est votre sentiment sur votre partenariat avec Kubota ?*

**Klogo:** Il a une grande importance ! C'est une relation de confiance et d'entente aussi bien pour Tanink Group que pour moi. Honnêteté et ouverture sont essentielles pour des sociétés comme les nôtres afin de fonder un tel partenariat. Concernant ces deux qualités, nous ne pourrions pas trouver meilleur partenaire.

——— *Quel est votre sentiment sur le futur de votre partenariat avec Kubota ?*

**Klogo:** Considérant le type de croissance que nous espérons atteindre au cours des prochaines années, notre futur est prometteur. Nous savons que nous allons être en mesure d'accroître la reconnaissance de la marque Kubota au-delà de son niveau actuel par le développement de partenariats locaux stratégiques et l'exploration de nouveaux secteurs commerciaux sur lesquels Kubota peut nous aider.

——— *Nous vous remercions de votre coopération.*

Customer Testimonials  
Témoignages de clients

Indonésie



**DC-70**

## Moissonneuses-batteuses Kubota de série DC Modèles DC-70 et DC-35

Alors que les modèles DC-70 et DC-35 de moissonneuses-batteuses Kubota ne cessent de se diffuser à travers les pays d'Asie, en particulier pour les opérations sur rizière, ils font l'objet d'un grand succès pour leur qualité et leur fiabilité. Sont regroupés ci-dessous des témoignages d'utilisateurs indonésiens parlant de leur expérience avec ces remarquables produits de Kubota.

**DC-35**





Opérateur

Se déplaçant avec une bonne vitesse, le modèle DC-70 se charge du travail en cours rapidement, efficacement et confortablement. Comme la direction ne requiert qu'un toucher léger, les virages, grands ou petits, sont effectués efficacement en minimisant la perte de temps.

Dans les rizières, la garde au sol élevée laisse un surplus de place. Par conséquent, je n'ai connu que des incidents négligeables concernant le fait de rester coincé dans la boue ou bloqué par un arrêt moteur. Les mouvements sont garantis sans à-coups. Au

cours de ma récolte quotidienne de 4 hectares ou presque, je suis en mesure de réaliser les tâches avec la plus grande facilité dans virtuellement toutes les conditions que peut connaître le terrain.





Opérateur

Le modèle DC-70 dispose d'une vitesse opérationnelle relativement rapide ainsi que d'une maniabilité aisée des leviers qui permet de réaliser les tâches de récolte rapidement et en sûreté. Un autre facteur significatif est que je suis à présent en mesure de récolter des zones plus larges que précédemment. Par ailleurs, je trouve que la fatigue est maintenue au minimum même après de longues heures de travail.

Un autre avantage de cette moissonneuse-batteuse Kubota est qu'elle a de la puissance à revendre. Cela signifie que je peux continuer les opérations l'esprit en paix même dans les rizières qui me posaient des problèmes avant.





Propriétaire de machines

Mon expérience personnelle en tant que propriétaire de trois moissonneuses-batteuses Kubota de modèles DC-70 m'a prouvé que la marque Kubota est effectivement très fiable. Les pièces de rechange sont faciles à obtenir et la maintenance est relativement aisée. Les opérations dans une variété de conditions ambiantes peuvent être poursuivies avec confiance car la machine est toujours au top.

Comme les rizières abondent dans cette région, les clients me demandent de plus en plus d'effectuer le travail avec une machine Kubota. Cela n'est pas seulement dû à leurs fantastiques performances en conditions difficiles, mais également à la vitesse avec laquelle les opérations sont complétées ainsi qu'au fait que les pertes de battage sont minimales.





Propriétaire de ferme

Depuis que j'ai demandé à l'entrepreneur chargé de la récolte d'utiliser exclusivement sa moissonneuse-batteuse Kubota de modèle DC-35, les résultats sont meilleurs que jamais. En contrôlant le grain récolté, j'ai trouvé qu'il était propre, avec seulement un minimum de saleté ou de poussière restante. De plus, des zones plus larges qu'avant sont complétées sur des périodes plus courtes.





Propriétaire de machines

En tant que propriétaire de quatre moissonneuses-batteuses DC-35 et cinq DC-60 de Kubota, mes contrats quotidiens couvrent jusqu'à 35 hectares. Cette région étant subdivisée en petites parcelles et abritant de nombreuses rizières, les DC-35 en particulier offrent des performances exceptionnelles. Cela grâce à leur taille compacte, leur angle de virage étroit et leur maniabilité digne de mention qui ne gaspille aucun mouvement.

Quand les clients remarquent la propreté des grains fraîchement récoltés et la perte de

battage minimale, ils passent la bonne nouvelle aux autres agriculteurs. Des évaluations positives de la marque Kubota sont ainsi transmises par bouche-à-oreille. Voilà pourquoi les requêtes pour que je récolte avec mes moissonneuses-batteuses Kubota ne se sont pas seulement maintenues, elles ont gagné en nombre.



# Questionnaire

Votre collaboration pour répondre au questionnaire suivant est aimablement requise. Veuillez remplir les blancs ou entourer la réponse la plus appropriée, et renvoyer le formulaire à:

The *Kubota Times*  
c/o Kubota Corporation  
Fax: 81/6/6648-3521  
E-mail: kbt\_g.kubota\_times@kubota.com

Q1. Dans quelle langue souhaitez-vous lire le *Kubota Times*?

R: \_\_\_\_\_

Q2. Dans quel pays résidez-vous?

R: \_\_\_\_\_

Q3. Quelle est votre impression sur le format PDF?

R: 1. Ça me convient.  
2. Je préfère recevoir une édition imprimée.  
3. Autre: \_\_\_\_\_

Q4. Lequel des contenus de ce numéro avez-vous trouvé particulièrement intéressant?

R: \_\_\_\_\_

Q5. Quel autre type de contenu recommanderiez-vous pour les prochains numéros du *Kubota Times*?

R: \_\_\_\_\_

Q6. Avez-vous une demande particulière ou des commentaires à faire sur le *Kubota Times*?

R: \_\_\_\_\_

Nom et Position: \_\_\_\_\_

Nom de l'entreprise: \_\_\_\_\_

Adresse de l'entreprise: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Merci beaucoup pour votre collaboration.