

Une vision affirmée pour écrire le prochain chapitre de Yanmar CE EMEA

Jon Lopez, Président de Yanmar CE EMEA, explique comment la clarté, une stratégie ciblée et une planification maîtrisée soutiennent la croissance à long terme de l'entreprise.

Lorsque Jon Lopez a été nommé Président de Yanmar Compact Equipment EMEA (Yanmar CE) en novembre 2024, il a pris la tête d'une entreprise prête à se renouveler. Son ambition : accompagner la transformation de l'entreprise et la positionner solidement pour un avenir durable.

« L'un des rôles essentiels d'un leader aujourd'hui, explique Lopez, c'est d'apporter une vision claire à l'organisation – orienter la stratégie, donner une direction et garantir de la transparence. C'est ainsi que l'on construit des équipes performantes et une croissance durable. »

Conduire le changement

Ces dernières années, le secteur des machines compactes a connu des fluctuations majeures. Durant la période 2021–2022 marquée par la pandémie, Lopez parle d'un véritable « effet coup de fouet » de la demande, porté par la relance des chantiers à travers toute la région. Ce boom exceptionnel a conduit l'ensemble du secteur, Yanmar CE inclus, à atteindre des niveaux de production record. Aujourd'hui, alors que le marché retrouve un rythme plus équilibré, les fabricants s'ajustent à une demande plus stable et durable. « C'est une tendance commune à toute l'industrie, souligne Lopez. C'est une évolution positive qui nous permet de consolider des bases plus solides et plus performantes pour l'avenir. »

Pour Yanmar CE, cela implique de recentrer ses efforts et de renforcer sa préparation. Dans ce cadre, l'entreprise optimisera son organisation industrielle en concentrant la production des chargeuses sur pneus à Saint-Dizier, en France, ce qui conduira à la fermeture de son site de Crailsheim, en Allemagne, d'ici la fin 2025. « Il s'agit de préparer demain, précise Lopez. Nous nous alignons sur les réalités d'aujourd'hui tout en investissant dans l'avenir – pour garantir que notre entreprise reste résiliente et prête à monter en puissance lorsque la demande repartira. »

Une stratégie pensée pour la croissance

Lopez présente la stratégie de Yanmar CE comme étant bâtie sur la confiance et une vision à long terme.

« Notre cap est clairement défini, affirme-t-il. Nous visons une croissance significative à l'échelle de la région EMEA. En optimisant nos capacités de production et en développant notre gamme, nous plaçons Yanmar CE en position de référence, tant en

termes de qualité, de fiabilité que d'expérience client. « Nous restons pleinement engagés auprès de nos clients et partenaires en Europe, au Moyen-Orient et en Afrique – en continuant d'investir et de construire l'avenir. »

Depuis sa prise de fonction, il a travaillé à renforcer la flexibilité et l'efficacité des opérations de Yanmar CE, pour permettre à l'entreprise de rester proche de ses clients tout en étant prête à saisir de nouvelles opportunités. « L'agilité est essentielle, explique-t-il. Nous façonnons Yanmar CE pour être plus rapide, plus réactif et prêt pour les opportunités de la prochaine phase du marché. »

Technologie, sécurité et durabilité

Pour Lopez, la prochaine vague d'innovation dans le secteur des machines compactes sera portée par la sécurité, la connectivité et la durabilité. L'électrification, la télématique et l'IA sont au cœur de la feuille de route technologique de Yanmar CE. « Tout commence par la sécurité, dit-il. À partir de là, l'électrification et les technologies pilotées par les données définiront la prochaine ère d'innovation. Yanmar investit fortement dans ces domaines parce que c'est ainsi que nous créons de la valeur durable pour nos clients. »

Yanmar CE propose déjà trois modèles 100 % électriques, avec d'autres en développement. De nouvelles plateformes télématiques offriront également davantage de visibilité sur les flottes, améliorant disponibilité, efficacité et productivité.

Proximité clients et solidité du réseau de concessionnaires

La stratégie de croissance de Lopez repose sur l'engagement historique de Yanmar à rester proche de ses clients. « Être proche du client signifie comprendre ses besoins et s'adapter rapidement, explique-t-il. C'est ainsi que l'on construit la confiance et des relations durables. »

Les concessionnaires et partenaires sont au cœur de cette dynamique. Le réseau Yanmar CE allie une envergure internationale à une connaissance approfondie des réalités locales, assurant ainsi aux clients un service de confiance, partout où ils évoluent.

« Nos dealers sont le visage de Yanmar CE auprès de nos clients, affirme Lopez. En investissant dans la collaboration, la formation et les outils digitaux, nous nous assurons que chaque interaction reflète la qualité et l'attention qui définissent notre marque. »

Culture, clarté, collaboration

Alors que Yanmar CE poursuit sa transformation, Lopez porte une attention particulière aux femmes et aux hommes qui la rendent possible. « Nous construisons une culture de la performance – individuelle et collective – où chacun comprend son rôle et a l'opportunité de se développer. Au cœur de cette philosophie se trouve Hanasaka – un



principe japonais qui signifie “permettre aux personnes de s’épanouir”. C’est une belle image de ce que nous voulons offrir à nos équipes. »

La communication ouverte et le développement des talents sont des piliers clés de cet état d’esprit. Jon insiste sur la clarté, la transparence et la confiance comme leviers essentiels pour mobiliser les équipes de la région EMEA. « Lorsque les gens comprennent la stratégie et se sentent soutenus dans leur évolution, l’engagement se crée naturellement, dit-il. C’est ainsi que naît l’énergie qui stimule la performance. »

En regardant vers l’avenir

Le message de Jon Lopez à l’attention des clients et partenaires de Yanmar CE est clair : l’industrie se rééquilibre, et Yanmar CE utilise ce moment pour se renforcer.

« Notre transformation vise à bâtir une solidité durable, affirme-t-il. Nous prenons aujourd’hui des décisions réfléchies pour garantir que Yanmar CE devienne plus efficace, plus durable et encore plus proche de ses clients dans toute la région EMEA. »