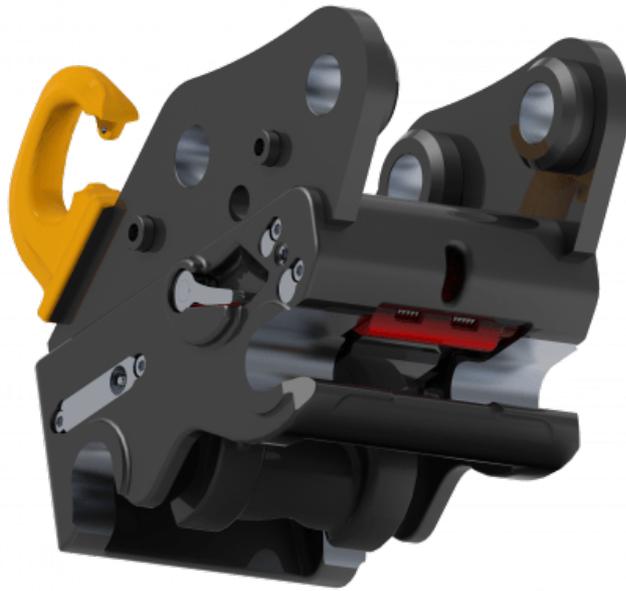


# Refonte d'image pour ACB PUME

Par **Franck** - 15 février 2022



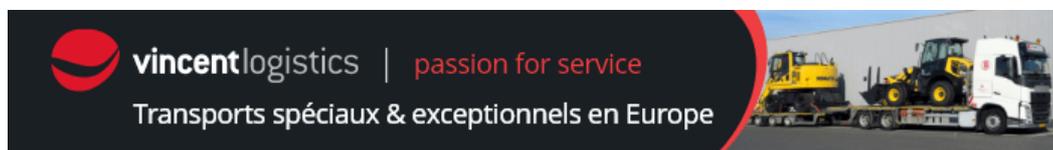
*Le nouveau coupleur TS1H-S d'ACB PUME en version gamme standard TRIGGER System. Ce coupleur hydraulique double effet à rattrapage de jeu est sécurisé et breveté. Il sera disponible 2022 pour la gamme mini à midi pelles <7.5t*

Dans sa nouvelle stratégie produits, directement liée aux importants investissements industriels réalisés dans son usine de Montluçon, ACB PUME se positionne désormais comme un apporteur de solutions globales.



Déjà sur son propre système de coupleur hydraulique, **le Trigger System** associé à un ensemble d'équipements. Puis, le développement d'un concept de coupleur adaptable ASH (adaptateur sécurisé hydraulique) commercialisé sous sa marque ACBP. Enfin, l'émergence d'un rôle de sous-traitant à part entière, en phase avec les exigences qualitatives de grands acteurs comme Manitou.

Le Trigger System est disponible en version mécanique et ou hydraulique jusqu'aux midi pelles de 8 à 10 t. Pour des pelles de 8 à 45 t, c'est le coupleur ACBP qui s'adapte à l'origine. Et permet de conserver des accessoires existants pour une nouvelle machine.



En 2022, **ACB PUME** lancera un **coupleur hydraulique Trigger System** inédit, le TS1H-S pour pelles de 2 t à 3,5 t, en pièce de fonderie monobloc. Un avantage technique incomparable pour sa fiabilité, sa résistance, sa durabilité et sa compacité. Cette industrialisation des coupleurs de fonderie s'étendra d'ailleurs aux modèles de tailles supérieures jusqu'aux porteurs de 8 t.

« *Nous travaillons sur une signature de marques. Avec deux slogans distincts. Pour le Trigger System, c'est l'équipement qui dépasse les standards. Et pour le coupleur ACBP, c'est l'équipement qui s'adapte à l'origine. Et qui va se décliner en versions inclinables, rotatifs et à l'avenir en tiltrotateurs* », explique **Didier Cinquin, Président d'ACB PUME**.

Ces marques doivent pour les utilisateurs être synonymes de gain de temps dans leur activité, de garantie sur leur qualité et de réactivité dans le SAV. Le fabricant de l'Allier innove également sur la partie digitale en lançant un portail professionnel permettant à ses clients distributeurs de configurer ses propres offres de prix tout en connaissant en temps réel les disponibilités et les délais.

## Stratégie d'image

« *Nous avons formalisé une nouvelle proposition de valeur au bénéfice des utilisateurs d'équipements. Premièrement par une recherche de qualité optimale. Le coupleur de fonderie est positionné en haut du panier des critères de qualité. Deuxièmement, par une industrialisation toujours plus performante. Des investissements conséquents ont et continuent d'être engagés dans l'outil industriel. En même nous cherchons à monter en compétences nos compagnons. Enfin, nous visons à devenir un industriel 2.0 pro actif. Ceci en intégrant le digital comme raison d'être dans notre façon de concevoir, de produire, de vendre et de suivre nos clients* », relance Didier Cinquin.

La finalité de tout cela, c'est surmonter pas mal de contraintes, notamment sur le plan des pénuries matières 1ère et d'embauches, en devant un acteur économique combatif et inventif, localement, régionalement et nationalement. « *L'innovation est au cœur de notre dispositif. Nous ne sommes pas seulement des transformateurs d'aciers mais bien des apporteurs de solutions globales. Notre expertise dans la sous-traitance d'ensembles pour Manitou est un bon exemple de nos capacités à répondre à des challenges toujours plus ambitieux* », conclut Didier Cinquin.

---

---

**Franck**

Journaliste presse Pro TP