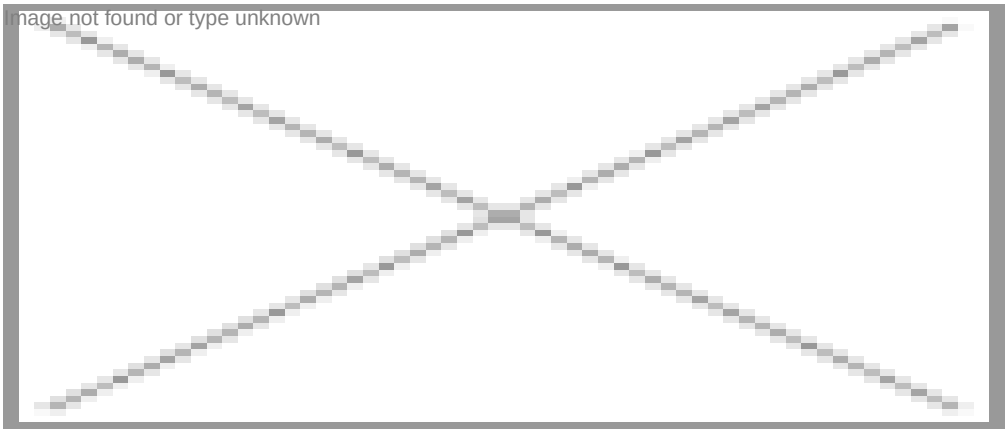
janvier 2023

Tool France

Porte ouverte sur les atouts d’une PME française

Fin novembre, Tool France a ouvert grand ses portes à ses distributeurs, opportunité d’échanger avec les équipes de la PME française, de prendre conscience des services qu’elle propose et, bien entendu de découvrir les machines et outils des différents fabricants qu’elle représente, qu’il s’agisse du travail du bois avec Jet ou de l’usinage du métal avec Promac, Bianco, Serrmac, Baileigh, Klaeger, Mecanicca Arnès, sans oublier les premières perceuses à colonne de la nouvelle marque Tool France.



Les 23 et 24 novembre dernier, Tool France a ouvert grand les portes de son siège de Lisses (91), en région parisienne. « Ce sont nos premières journées portes-ouvertes depuis la création de l’entreprise, en 1974. Le Covid a ralenti les échanges. Nous avions besoin de faire découvrir notre outil de travail, la gamme et notre stock de 7 000 m^2, qui est bien réel et impressionnant. C’est important aussi pour nos clients et partenaires de se rencontrer, d’échanger avec notre équipe sur nos marques et de mettre un visage sur des noms » explique Cédric Gental, à la tête de l’entreprise depuis septembre 2022.

Après avoir racheté l’ensemble des parts de la filiale du groupe JPW Industries en 2020, – l’Américain souhaitant se recentrer sur son marché d’origine, les États-Unis –, Christophe Saint-Sulpice a effectivement confié à Cédric Gental la direction générale de Tool France, dont il demeure le président.

Cet évènement constituait donc une première pour la PME, spécialisée dans la vente de machines d’atelier pour l’usinage du métal et du travail du bois, qui a accueilli sur deux jours une centaine de ses clients distributeurs, venus de toute la France, même si la région parisienne était logiquement en force, ainsi que de différents coins de l’Europe – Finlande, Italie, Belgique, Suisse, Allemagne, Irlande… S’appuyant sur une trentaine de personnes en France et trois dans sa filiale britannique, Tool France réalise en effet la moitié de son chiffre d’affaires de 21 millions d’euros, en France, l’autre partie étant effectuée en dehors de nos frontières. « Ces journées sont aussi une occasion de remercier nos clients distributeurs, en proposant à ceux qui ont fait le déplacement de faire du business à des conditions intéressantes et dans une ambiance conviviale. »

Au-delà des conditions spécifiques liées à ces portes ouvertes, un tirage au sort a ponctué chaque journée, assorti de cadeaux issus du catalogue.

De nouveaux partenaires

Bien entendu, il n’était pas envisageable pour Tool France de mettre en avant l’ensemble de son offre, constituée de plus de 600 machines. Les marques phares de l’entreprise, étaient évidemment bien présentes, à commencer par celles du groupe JPW pour lesquelles Tool France conserve la commercialisation en Europe pour encore dix ans a minima, notamment Promac qui représente 50% du chiffre d’affaires de la société en France, Jet et Baileigh. Les distributeurs intéressés avaient la possibilité de découvrir l’offre complète de ces trois marques dans le showroom, non loin de l’entrepôt où étaient exposées les machines valorisées lors de l’opération.

Pour Tool France, ces...

Veuillez 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