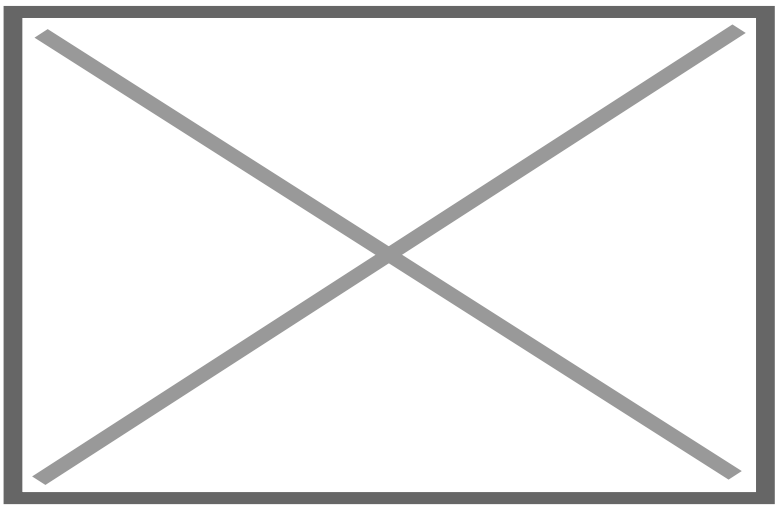
février 2020

KS Tools

Une entreprise tournée vers l’avenir

Visant un chiffre d’affaires de 75 millions d’euros d’ici 5 ans en France, KS Tools, numéro deux du marché de l’outillage à main professionnel, déploie aujourd’hui d’autres leviers que la vente de ses produits pour asseoir sa pérennité sur l’activité. Le service, la technicité, la qualité et la proximité sont au cœur de son modèle, impliquant un accompagnement renforcé de la distribution professionnelle et une meilleure connaissance de l’utilisateur final.



Lancée sur le marché français voilà un peu moins de 25 ans, KS Tools s’est aujourd’hui installée durablement dans l’univers de l’outillage à main, animée par une stratégie adossée à des valeurs fortes, telles que la qualité, la technicité, le service, le savoir-faire, la proximité, destinées à inscrire l’entreprise dans l’avenir.

Reconnue aujourd’hui comme le numéro deux de l’outillage à main professionnel, la marque n’entend pas pour autant se reposer sur ses lauriers. Son nouveau plan stratégique Cap 2025 doit conduire la PME, basée en Alsace, à un chiffre d’affaires de 75 millions d’euros en France, d’’ici cinq ans. « *C’est ambitieux, mais la recherche de performance a toujours caractérisé la marque* » résume Laurent Abert, P-dg. qui a fondé l’entreprise en France en 1997, en collaboration avec Peter Kühne qui avait créé la marque en Allemagne en 1992. Ils sont ensemble, depuis 2013, les deux actionnaires du groupe qui réalise aujourd'hui un chiffre d’affaires global d’environ 110 millions d’euros.

Des objectifs revus à la hausse

Ces cinq dernières années ont, il est vrai, vu l’ascension irrésistible de KS Tools sur le marché français de l’outillage à main, avec une croissance interrompue, de l’ordre de 15% par an. Le précédent plan stratégique quinquennal, mis en place en 2015, tablait sur 40 millions d’euros de chiffre d’affaires fin 2020. Mais déjà, fin 2019, l’entreprise, qui compte dans l’Hexagone une centaine de personnes, a clos l’année autour de 40 M? . De quoi revoir les objectifs à la hausse, KS Tools visant les 46 millions d’euros à la fin de l’année.

Se positionnant comme un fabricant, en s’appuyant sur son propre bureau d’études et travaillant, à partir de ses propres moules, avec des sous-traitants spécialisés sur chaque type de produit partout dans le monde, l’entreprise s’est aujourd’hui structurée en six divisions. Représentant un chiffre d’affaires d’environ 15 millions d’euros, la division Industrie-Second œuvre du bâtiment pèse d’ailleurs désormais quasiment le même poids au sein du groupe que la division Automobile – Poids lourd – Agricole, devant les divisions E-commerce, Export, Fast fitters – Constructeurs et la toute récente Brilliant Tools.

Dédiée à la distribution grand public et aux sites de e-commerce, cette dernière permet au groupe de toucher une cible de particuliers, avec une gamme d’environ 2 000 références, répondant à une utilisation ponctuelle.

« Le marché grand public est cinq fois plus important que le marché professionnel. Notre objectif est de prendre une part significative de ce marché avec une vraie stratégie de marque à usage domestique pour le...

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