mai 2024

King Tony

Après l’agricole, cap sur l’industrie !

Présente dans toute l’Europe, la filiale européenne du fabricant taïwanais King Tony implantée à Poitiers assure la distribution des deux marques du groupe : King Tony, la marque originelle pour la partie outillage à main et M7 pour la gamme d’outils pneumatiques et la toute nouvelle gamme d’outils électroportatifs. Très fortement introduite dans les secteurs exigeants de l’agricole et du TP, elle tourne aujourd’hui ses regards vers l’industrie en intensifiant son action commerciale vers les quincailleries et les fournitures industrielles.

La société King Tony France va fêter cette année ses 25 ans d’existence et l’année prochaine les 40 ans de sa marque. Dans un premier temps spécialisée dans le serrage manuel puis les machines pneumatiques, elle a acquis des positions très fortes dans les négoces spécialisés dans le machinisme agricole et le TP. Aujourd’hui, elle intègre à nouveau dans ses priorités commerciales les circuits des quincailleries et des fournitures industrielles avec une gamme complète d’outils à main, de machines pneumatiques et des outillages sur batterie.

Leader sur le marché agricole

Importateur de matériels sourcés en Asie pour les centres auto, Christian Aubineau a découvert en 1996 le fabricant taïwanais King Tony sur le salon professionnel Automechanika à Francfort et a tout de suite discerné le potentiel que pouvait avoir cette marque sur le sol français. Ses clés et douilles de serrage de qualité supérieure constituaient une alternative crédible à ce qui existait alors et méritaient d’être présentées à ses clients de la rechange automobile. Après une étude de marché encourageante axée sur le secteur auto, il crée une société en 1997 pour importer ces outils. En 1999, la filiale King Tony France s’installe avec des bureaux à Paris et un entrepôt à Maubeuge, met en place une force de vente, et commence à prospecter le marché. Rapidement, l’entreprise enregistre des résultats spectaculaires auprès de la clientèle agricole, au contraire du secteur automobile qui se révèle décevant. Elle s’engage dans la course aux référencements par les grandes marques de tracteurs et de la distribution, les premiers à signer étant Massey Fergusson d’un côté et le réseau Horizon Vert de l’autre. Les autres marques suivent très rapidement, Renault Agriculture (depuis rachetée par Claas) et John Deere en tête, la dernière en date étant New Holland en 2008. En complément, la marque s’implante également de façon forte dans le secteur TP.

Aujourd’hui, la structure est devenue européenne et le chiffre d’affaires consolidé global de King Tony Europe avec ses différentes filiales, dont la France, est de 25 millions d’euros, pour un chiffre global du groupe King Tony de 80 millions d’euros, très majoritairement réalisé à l’export.

Challenger pour l’industrie

King Tony France considère aujourd’hui être arrivée au bout de ce qu’elle peut espérer dans le secteur agricole, où elle possède une part de marché prédominante et doit veiller à conserver sa position. Pour poursuivre dans sa dynamique de croissance, le temps est donc venu de remettre le curseur d’une manière franche sur l’industrie. Mais ne nous y trompons pas, la société est déjà implantée en industrie avec un chiffre d’affaires de 2,5 millions d’euros pour la France. Elle compte de nombreux distributeurs industriels, certains depuis très longtemps comme Rubix (anciennement Orexad).

La recherche de King Tony porte sur des distributeurs qui ont la capacité de stocker avec la volonté de devenir des ambassadeurs de la marque. Elle a de nombreux atouts à faire valoir que vous allez retrouver dans les chapitres suivants.

9 000 références d’outils à main…

Repartons du début. En 1998, King Tony France ne commercialise que de la clé et de la douille de serrage. Dans les années qui suivent, la maison mère taïwanaise diversifie son offre dans les autres familles d’outillage en liant des partenariats industriels avec d’autres entreprises de son pays. Elle choisit et finance l’acier de production, fait de même avec les moules, et ensuite chacun des sous-traitants réalise une partie de la fabrication avec à chaque étape un contrôle qualité qui peut être effectué directement sur site...

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