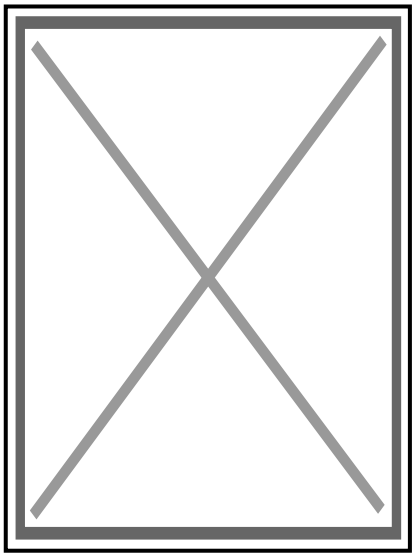
septembre 2015

Kress

Accueil / BBI / Fournisseurs / Outillage électroportatif

Partenariat Scell-it pour le marché français

Depuis avril, Kress a noué avec Scell-it un accord pour la commercialisation de ses outils dans l'Hexagone. L'industriel affirme ainsi sa volonté de reconquête des professionnels, en s'appuyant notamment sur des outils de niche.



Le fabricant d'outillage électroportatif professionnel Kress, a confié à Scell-it la distribution de ses produits sur le marché français. Implantée à Bisingen, dans le sud de l'Allemagne, la société allemande affirme ainsi sa volonté de partir à la reconquête de l'Hexagone en s'appuyant sur les valeurs qui l'animent depuis sa création en 1928, à savoir une culture industrielle forte, puisque la quasi-totalité de ses outils sont produits en Allemagne, et une volonté d'innover toujours en phase avec les attentes des utilisateurs professionnels. Depuis le début de l'année, cette stratégie est d'ailleurs confortée par son nouvel actionnaire, qui a fait le choix de renforcer les fondamentaux de l'industriel, qu'il s'agisse de son outil de production allemand ou de sa capacité d'innovation.

Ces atouts ont évidemment séduit Scell-it, dont l'équipe commerciale est donc désormais en charge de la commercialisation des outils Kress auprès d'une cible qu'elle connaît bien : les quincailleries, fournitures industrielles et négoces en matériaux. « Depuis 27 ans, Scell-it est à la recherche d'opportunités pour développer ses familles de produits, toujours en rapport avec la fixation professionnelle, le credo de l'entreprise » explique Frédéric Lahousse, directeur commercial. « L'électroportatif est complémentaire à nos familles. Pour mettre en œuvre une cheville, un rivet, il faut faire un trou dans le support. Nous étions donc à l'écoute de partenariats possibles tout en affichant clairement que ces outils ne sont pas fabriqués par Scell-it. »

Une marque alternative

Si l'outillage électroportatif est complémentaire aux gammes développées par le spécialiste de la fixation et leader français du rivetage aveugle qui réalisera en France fin 2015 un chiffre d'affaires de 17 millions d'euros (15 ME en 2014), pas question pour autant de relancer la marque Kress tous azimuts, dans un marché comprenant de surcroît de nombreux intervenants. « Nous n'avons pas l'ambition de concurrencer les leaders du marché. Nous pensons qu'il y a la place sur le marché français pour une marque alternative qui propose des outils de qualité allemande vendus uniquement dans la distribution pour le professionnel et positionnés sur des marchés de niche. » Concentré sur environ 45 références, le catalogue de Kress n'a effectivement rien à voir avec celui d'une marque généraliste. Il comprend surtout des outils très techniques notamment en ce qui concerne les visseuses à renvoi d'angle et les perforateurs, avec le fameux modèle BiPower. « Ces outils ont tous les atouts pour intéresser les clients, notamment les distributeurs indépendants à la recherche de solutions différenciantes. »

S'appuyant donc sur la force de vente Scell-it, qui comprend une dizaine de commerciaux exclusifs, les outils Kress bénéficieront également du savoir-faire de la société nordiste en matière de marketing et de services. Ces produits, stockés dans l'entrepôt de Scell-it à Lesquin, dans l'agglomération lilloise, seront disponibles

en 48 heures et offriront aux clients la possibilité de consolider leurs commandes avec toute la gamme Scell-it. Par ailleurs, ils ont déjà trouvé leur place dans le camion de démonstration de la marque, support pour les tournées accompagnées chez les clients finaux et autres démonstrations sur sites. En novembre prochain, Scell-it présentera l'ensemble de son offre sur Batimat.

Agnès Richard