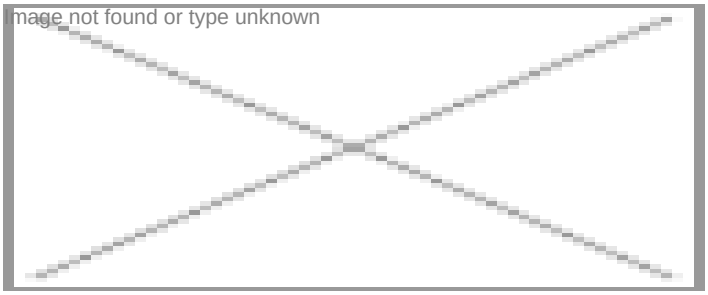
mars 2017

KS Tools

Une PME française surperformante

2017 marque un double anniversaire pour le spécialiste de l'outillage à main KS Tools France qui fête cette année ses 20 ans et les 25 ans du groupe KS Tools. L'occasion de retracer les grandes lignes de l'évolution de l'entreprise alsacienne qui, sous l'impulsion de Laurent Abert, connaît un développement permanent depuis sa création et accélère encore sa progression depuis la mise en place de sa nouvelle organisation commerciale.



Figurant dans le top 3 du marché français de l'outillage à main, KS Tools France est née d'une rencontre. En 1997, Laurent Abert, un jeune alsacien de 25 ans, s'associe avec Peter Kuhne et Stephan Schott, les deux fondateurs de KS Tools Allemagne, et crée à Haguenau sa propre société pour la commercialisation de la marque KS Tools sur le marché professionnel français de l'outillage à main.

Une dizaine d'années plus tard, KS Tools France qui vient de remporter pour la région Alsace le Challenge 2008 Coface-CGPME récompensant les PME les plus dynamiques du pays, emploie une soixantaine de collaborateurs et réalise un chiffre d'affaires qui dépasse les 16 M?.

Progression forte et régulière

Au cours des années qui suivent, la dynamique de l'entreprise, insufflée par un entrepreneur pas du tout grisé par sa réussite, ne faiblira jamais. Le rythme des transferts/agrandissements que connaîtra KS Tools, à l'étroit dans ses murs à peine installée dans de nouveaux locaux, suit celui de son développement. En 2004, l'entreprise alsacienne qui dans le passé a déjà quitté son implantation historique pour s'agrandir, déménage une nouvelle fois pour investir, toujours à Haguenau, un bâtiment neuf où elle dispose d'une zone de stockage de plus de 2 000 m².

Deux ans plus tard, cette dernière se révèle insuffisante. Des travaux sont entrepris pour porter la superficie dédiée au stockage des produits à 3 000 m² auxquels 1 000 m² supplémentaires, loués, sont adjoints. La décision de doter KS Tools de locaux qui devraient lui permettant de faire face en toute sérénité à sa progression future est bientôt prise. Le projet, d'envergure, se concrétise en 2013 par l'installation de l'équipe de KS Tools France sur un nouveau site. Y sont également présentes l'agence de communication Reügo et Formula automobile (un spécialiste de la vente d'automobiles de luxe), deux autres sociétés créées par Laurent Abert. Localisée dans une nouvelle zone d'activité proche de Mommenheim et aux abords de l'autoroute, l'implantation actuelle de KS Tools France a nécessité un investissement supérieur à 14 M?.

Concernant le bâti, trois bâtiments respectant la norme HQE et totalisant une superficie couverte supérieure à 15 000 m² abritent notamment la plate-forme logistique de 8 000 m² équipée d'un transstockeur de 8 500 emplacements, le showroom KS Tools déployé sur 1 000 m², le service SAV, un laboratoire agréé Cofrac en mesure de réaliser l'étalonnage de l'outillage

dynamométrique et un centre de formation technique. Cette même année 2013, Laurent Abert et Peter Kuhne deviennent les deux actionnaires principaux du groupe KS Tools, suite au départ à la retraite de Stephan Schott.

Adaptabilité, qualité et prix

Suivant l'ascension de son effectif, de son chiffre d'affaires (dont 13% sont aujourd'hui réalisés à l'export vers les zones Océan indien et Afrique, outre les Dom Tom) et de la superficie de ses locaux, l'étendue de l'offre faite par KS Tools à la distribution professionnelle s'est elle aussi élargie au fil du temps, enrichie chaque année d'un millier de références produits (7 000 références en 2007, 10 000 références en 2010…) pour en compter aujourd'hui quelque 18 000 dont environ 10 000 présentées dans la dernière édition du catalogue K15 pour l'industrie et le second œuvre du bâtiment (dont une offre historique pour le chauffage sanitaire).

Commercialisée aux circuits de la distribution professionnelle, cette gamme étendue couvre l'ensemble du spectre de l'outillage à main comme en témoigne la structure du catalogue organisée autour d'une vingtaine de familles. Pour répondre à l'ensemble des besoins, elle se complète d'une gamme d'équipements d'atelier et d'outils énergisés. Créés et développés par le département R&D intégré du groupe (son effectif est réparti entre l'Allemagne et la France), ces outils dont bon nombre ont fait l'objet de dépôts de brevets et de dessins techniques, sont fabriqués dans les usines spécialisées partenaires de KS Tools, notamment à Taïwan et dans différents pays d'Europe. Ils sont fabriqués dans 100% des cas selon les cahiers des charges de la marque, par ailleurs propriétaire des moules de production des outils.

Si la grande majorité des produits KS Tools distribués d'un côté et de l'autre du Rhin sont les mêmes, environ 4 500 références (le quart de l'offre qui vient d'être évoquée) diffèrent par leurs formes, leurs dimensions, leurs finitions… « C'est l'une des caractéristiques de la marque qui s'attache, dans tous les pays où elle est implantée, à approvisionner le marché avec des outils correspondant aux habitudes de travail et aux équipements existants ». Les deux autres atouts majeurs de la marque relevés par Laurent Abert tiennent à un niveau de qualité élevé de produits qui n'en sont pas moins commercialisés à un prix qui rend la qualité plus facilement accessible aux professionnels.

Une organisation efficace

En 2015, le P-dg de KS Tools France prenait la décision d'organiser l'activité de l'entreprise autour de divisions distinctes selon les marchés. Depuis le 1er janvier 2016, KS Tools France est ainsi structurée autour de trois divisions : une division Industrie/second-œuvre du bâtiment et une division Automobile-poids lourd-agricole, bénéficiant d'un même schéma organisationnel et générant à elles deux près de 75% du CA global de KS Tools France, une troisième division étant dédiée à l'activité internet et MDD.

Placée sous la direction d'Alain Bonhomme, la division Industrie est forte d'une équipe commerciale itinérante composée de neuf membres. Ces commerciaux KS Tools se partageant le territoire, au contact quotidien d'une clientèle de fournitures industrielles, quincailleries et négoces matériaux, bénéficient du soutien de cinq conseillers techniques circulant dans les camions de démonstration de l'entreprise et travaillent en binôme avec des gestionnaires de clientèle. Un an après sa mise en place, cette organisation permettant d'appréhender des marchés différents de manière plus ciblée à tous égards (offre produits, suivi commercial, outils marketing, soutien technique) a prouvé toute sa pertinence. La meilleure preuve en est la forte progression du chiffre d'affaires de KS Tools France sur le début de l'année 2017 qu'énonce avec satisfaction Laurent Abert, « +26% en janvier, +34,5% en février et pour le mois de mars, nous tablons sur une légère baisse mais nous devrions tout de même avoir progressé d'environ 20% par rapport à mars 2016.

» L’entreprise de Mommenheim semble donc bien partie pour atteindre l’objectif qu’elle s’est fixé de réaliser un chiffre d’affaires de 50 M? à l’horizon 2020.

En 2017, le groupe KS Tools devrait franchir la barre des 100 M? de chiffre d’affaires, dont 55 M? pour KS Tools Allemagne, 10 M? imputables aux filiales de distribution italienne et scandinave et 35 M? réalisés par KS Tools France.

DT