

# L'ascension de KS-Tools

●●● *Le fabricant et vendeur d'outillages à main KS-Tools s'est offert un nouveau pied à terre dans la zone d'activités de l'aérodrome à Haguenau.*

Les locaux de la rue Branly étaient devenus trop modestes et trop peu fonctionnels pour absorber le développement de la société créée par Laurent Abert, jeune chef d'entreprise de 32 ans. L'ascension de KS-Tools semble irrésistible. Ces dernières années, son chiffre d'affaires est passé de 3 à 9 millions d'euros. Dans le même temps, le capital s'est renforcé: de 38 000€ à sa création il culmine désormais à 1 million d'euros. «*Nous voulions avec mes deux associés une assise solide. Pour l'instant, l'argent n'a pas été redistribué*», observe Laurent Abert. L'entreprise emploie une quarantaine de personnes et d'autres embauches sont prévues. «*Lorsque nous avons démarré, nous n'étions que trois, une secrétaire, un magasinier et moi dans des*



**Une extension des nouveaux locaux pourrait être réalisée dès l'année prochaine.**

*(Photo DNA)*

*locaux de 110m<sup>2</sup> rue Etto-re-Bugatti*», se souvient le patron.

## Restructuration

La société a mis à profit ces deux dernières années

pour se restructurer. Puis elle a investi deux millions d'euros pour construire de nouveaux locaux sur la zone de l'aérodrome. Des locaux particulièrement spacieux -3 000 m<sup>2</sup> contre 512 m<sup>2</sup>

seulement rue Branly- et moderne, à l'image du PDG en somme. Un bâtiment qui risque d'ailleurs de s'étendre encore dans les années à venir, si l'on en juge par l'ambition de Laurent Abert. Ob-

jectif visé: atteindre les 25 millions d'euros de chiffre d'affaires à l'horizon 2015-2018. En fait, KS-Tools vise tout simplement la seconde place du marché français de l'outillage à main, derrière l'indétrônable leader Facom. «*Notre métier, c'est savoir sélectionner les bons produits, les acheter, les labéliser, avant de passer à la phase marketing et à la vente*», explique Laurent Abert.

KS-Tools fait fabriquer ses produits en Asie et en Europe avant de les conditionner à Haguenau et de les revendre via un réseau de grossistes. On retrouve les outils estampillés KS-Tools ou sous d'autres marques dans les secteurs de la fourniture industrielle, de l'automobile, du chauffage-sanitaire ou bien encore la quincaillerie industrielle. «*Nous avons 2 600 clients en France et 200 à l'export*», précise Laurent Abert. En 2005, l'entreprise va attaquer le secteur des matériaux de construction. Autre objectif à court terme: l'obtention de la certification qualité ISO 9001.

**Jean-Marc Jankowski**