

PME 2008 LA SÉLECTION DES ENTREPRENEURS CITOYENS

Normandie de Calais KINOUS
Dirigeants : France Katia et Simon-Pierre Gilliot
Activité : vente de jouets, matériel de puériculture, vêtements
Nombre de salariés en 2002-2008 : 8-29

Ile-de-France KDP GROUPE
Dirigeant : Eric Munz
Activité : Edition de sites internet, vente d'espaces publicitaires
Nombre de salariés en 2002-2008 : 1-26

Picardie DIVERCHIM
Dirigeant : Jean Brayer
Activité : Recherche, développement, production, distribution tous produits chimiques
Nombre de salariés en 2002-2008 : 8-41

Champagne-Ardenne COMSEPT INGENIERIE
Dirigeant : Jean-Pierre Favre
Activité : Pilotage de projets de construction du bâtiment, construction clés en main
Nombre de salariés en 2002-2008 : 5-26

Lorraine PROFILTUB PROFILMECA
Dirigeant : Michel Roberto
Activité : Chaudronnerie, soudure et tuyauterie industrielle
Nombre de salariés en 2002-2008 : 1-50

Alsace KS TOOLS
Dirigeants : Laurent Abert
Activité : Achat et négoce d'outillage manuel
Nombre de salariés en 2002-2008 : 14-48

Franche-Comté ESSERT POLISSAGE
Dirigeant : Nathalie Lavallée
Activité : Polissage, rectification, sablage et traitement de surfaces
Nombre de salariés en 2002-2008 : 1-14

Bourgogne FARTRANS
Dirigeant : Alain Guillot
Activité : Transport de marchandises par camions frigorifiques
Nombre de salariés en 2002-2008 : 9-43

Rhône-Alpes ETS MARILLIAT
Dirigeants : Philippe Marilliat et Angelo Italiano
Activité : Electricité de bâtiment
Nombre de salariés en 2002-2008 : 7-36

PACA DREAMWEB
Dirigeant : Joseph Yaiche
Activité : Vente en ligne de produits de téléphonie, matériel électronique
Nombre de salariés en 2002-2008 : 1-13

Corse BETON ET AGREGATS
Dirigeant : Patrick Brandizi
Activité : Commerce de gros de matériaux de construction
Nombre de salariés en 2002-2008 : 6-21

Midi-Pyrénées OCCITANE DE CONSTRUCTION
Dirigeant : Gilles Dalla-Nora
Activité : Maçonnerie générale, gros œuvre, rénovation
Nombre de salariés en 2002-2008 : 11-36

Languedoc-Roussillon MULTITEC
Dirigeant : Eric Genot
Activité : Travaux électriques, génie climatique, réseau de téléphonie
Nombre de salariés en 2002-2008 : 44-360

Normandie SOLUTIONS TELECOMS
Dirigeant : Bastien Hache
Activité : Maintenance de toutes solutions téléphoniques
Nombre de salariés en 2002-2008 : 6-38

Normandie TRANSPORTS HAREL
Dirigeant : Olivier Harel
Activité : Transport de marchandises de proximité
Nombre de salariés en 2002-2008 : 7-32

Normandie MODICOM
Dirigeant : Michel Modicom
Activité : Commerce de détail
Nombre de salariés en 2002-2008 : 1-10

Normandie INGENIERIE
Dirigeant : Jean-Luc Hilbert
Activité : Conception d'œuvre, pilotage et suivi de travaux
Nombre de salariés en 2002-2008 : 4-62

Normandie CHAND
Dirigeant : Daniel Marchand
Activité : Fabrication d'armes, constructions neuves
Nombre de salariés en 2002-2008 : 4-40

Normandie Pintes 3 D
Dirigeant : Stéphane Guimbaud
Activité : Revêtements décoratifs, signalisation routière
Nombre de salariés en 2002-2008 : 10-28

Normandie D.B. - BRICOMARCHE
Dirigeant : Jean-Luc Lefranc
Activité : Commerce de détail
Nombre de salariés en 2002-2008 : 6-17

Normandie ATRIUM
Dirigeant : Michel Larripa
Activité : Commerce de détail
Nombre de salariés en 2002-2008 : 5-40

Normandie BRIOUDE INTERNET REFERENCMENT
Dirigeant : Franck Chapaveire
Activité : Commerce de détail
Nombre de salariés en 2002-2008 : 4-50



Alsace KS Tools

Organisé chaque année par la CGPME, le prix Forces PME récompense les PME qui ont le plus développé leur chiffre d'affaires et leurs effectifs. Réalisée par la Coface, la section comporte une entreprise par région et un vainqueur national.

PRIORITÉ À LA QUALITÉ ET AUX PRIX

Avec ses propres armes, Laurent Abert est parvenu à pénétrer le marché de l'outillage à main pour professionnels, verrouillé par quelques géants.

Par Henri de Lestapis

Capturez un mécanicien automobile et enfermez-le par surprise entre les quatre murs du showroom de l'entreprise KS Tools. Il s'y sentira comme un chat dans la valériane. Pinces étaux, clés dynamométriques, tournevis à cliquet, établis à tiroirs : ivresse assurée. L'expérience est tout aussi concluante avec un industriel, un ouvrier du BTP ou un plombier. C'est en effet pour ces quatre secteurs professionnels – automobile, industrie, bâtiment, sanitaires – que KS Tools met au point depuis maintenant une dizaine d'années une collection complète d'outillage manuel. Sur les

rayons, différents instruments à la teinte or mat captent l'attention du visiteur. « Ce sont des outils antidéflagrants, explique Pierre Schwob, responsable marketing de l'entreprise. Ils sont destinés aux métiers où une étincelle peut être fatale, comme la pétrochimie, sur les plates-formes off shore, ou encore pour les intervenants dans les silos à grains, d'où il se dégage parfois des gaz explosifs. » À côté, un pied de biche surprend par son poids plume et son prix : plus de 400 euros. « Il est en titane, explique Pierre Schwob, un matériau particulièrement prisé dans l'aéronautique. » En saisissant le manche d'une clé plate, en caressant celui d'un marteau ou en jouant avec les mâchoires d'une pince électronique à bec demi-rond, on devine que la qualité de ces outils peut rivaliser avec celle de la marque référente Facom. L'indéboulonnable leader de l'outillage a du souci à se faire. « En 2012, je veux que KS Tools soit numéro deux de l'outillage manuel sur le marché »,

Laurent Abert mène sa vie professionnelle au même rythme que ses passions : le ski extrême, les voitures de course et les montres d'exception.





➤ annonce sans détour Laurent Abert, dirigeant de l'entreprise.

À 37 ans, ce self-made man, qui mène sa vie professionnelle au même rythme que sa passion pour le ski extrême, peut se targuer d'avoir bâti une très belle PME. On est vite séduit par la rigueur de l'organisation qui règne entre les murs de cette société s'étendant sur plus de 5 600 mètres carrés à Hagenau (67). L'entreprise réunit sur un même lieu ses bureaux et ses gigantesques entrepôts de logistique. Toute l'organisation est pensée pour une efficacité maximale. Choyés, les salariés bénéficient d'une cuisine et d'un bar confortables. Bientôt, ils auront même une salle de musculation et d'apprentissage des arts martiaux. Des objectifs, une organisation rigoureuse et des produits de qualité semblent être la recette magique pour obtenir une augmentation en flèche du chiffre d'affaires, passé de 321 000 euros

en 1997 à 16 millions d'euros en 2007, suivi d'embauches régulières. L'entreprise comptait un unique salarié en 1997. Elle en rassemble une soixantaine aujourd'hui. Mais, avant de devenir cette jolie réussite, KS Tools est passée par le stade de ces micro-entreprises, dont la pérennité s'explique par le seul acharnement du dirigeant. Il y a dix ans, Laurent Abert, encore commercial pour le compte du géant de l'outillage Rems, s'est associé à Peter Kühne et Stephane Schott (KS). Ces deux Allemands, créateurs de la marque, avaient déjà un petit catalogue où figuraient environ 300 produits, fabriqués par des entreprises sous-traitantes européennes ou asiatiques, choisies par leurs soins. Une base était posée. Mais tout restait à faire. Avec un prêt étudiant concédé par une banque bienveillante, le futur dirigeant a donc placé ses billes dans le même panier et a quitté le confort d'un emploi salarié. « Je ne supportais plus de recevoir des ordres, parfois incohérents. Je faisais gagner de l'argent à l'entreprise, mais n'en voyais jamais la couleur », se souvient-il. Seul, il a pris la route pour démarcher des clients. « La première année, j'ai parcouru 147 000 kilomètres à travers toute la France. Je commençais le lundi à 8 heures, je finissais le dimanche à minuit... » Ses armes

d'hier sont les mêmes aujourd'hui : un bon contact avec les clients, des produits de qualité à des prix plus intéressants que la concurrence. « Nous choisissons de faire fabriquer les meilleurs outils dans les meilleures usines, auxquelles nous imposons notre propre cahier des charges », explique-t-il. Pourtant, les « KS Tools » sont entre 20 et 25 % moins chers que les autres. « C'est notre statut même de PME qui permet cela, justifie Laurent Abert. Notre plus grand concurrent est un géant qui doit arroser ses actionnaires. Ses prix sont en conséquence. »

Pour être toujours à la pointe du marché, l'entreprise travaille avec des mécaniciens, des entreprises du BTP, des industriels. Elle leur confie des outils à tester en dimension « grandeur nature », reste en permanence à l'écoute de leurs demandes et adapte son offre. « Les garages Ferrari de Mulhouse, Porsche à Strasbourg et Volkswagen à Hagenau testent nos produits dans leurs ateliers », se réjouit Laurent Abert, également passionné de voitures de course. Riche de ces retours d'expérience, KS Tools conçoit parfois des outils dans son propre atelier et dépose ainsi des brevets à l'INPI. « La crise ? Quelle crise ? », répond le dirigeant lorsqu'on l'interroge sur la conjoncture actuelle. L'entreprise se

trouve toujours dans une phase de croissance exponentielle. Devenue incontournable en France, où quatre de ses camions nomades se partagent le territoire, allant en permanence à la rencontre de nouveaux clients professionnels, elle compte plusieurs petites filiales en Europe, vend ses produits dans les Dom-Tom et dans les pays d'Afrique du Nord. Pris dans la spirale de la création d'entreprises, Laurent Abert a créé plusieurs autres PME, dont une agence de communication, une autre d'intérim et, enfin, comme il se doit pour un passionné, une société de location de voitures de sport. Plus rien ne l'arrête ! ■

© Clic Online

Les vastes entrepôts de KS Tools semblent soumis à une rigoureuse organisation. Regroupée sur un lieu unique, l'entreprise est d'autant plus réactive aux commandes.