



Une stratégie d'investissements

Figurant désormais parmi les sociétés majeures de l'outillage à main professionnel en France, la société KS Tools France a beaucoup investi pour conquérir de nouvelles parts de marché. Avec une surface de stockage triplée et une stratégie de développement produits axée sur l'innovation, l'entreprise ambitionne d'ici deux ans, d'accéder au deuxième rang sur son marché.

Laurent Abert, gérant, et Cédric Guélin, directeur général adjoint, entendent poursuivre le développement de l'entreprise pour devenir d'ici 2012 le numéro deux du marché.



En 1992, deux allemands, Peter Kuhne et Stephan Schott, créent la société KS Tools spécialisée dans la commercialisation d'outils à main professionnels. Cinq ans plus tard, Laurent Abert s'associe aux deux fondateurs pour installer la société en France, un marché qui recèle un grand potentiel de développement pour la firme allemande. Dans cet accord, afin de pouvoir mener librement sa propre politique commerciale, il obtient des dirigeants de KS Tools son indépendance économique, Peter Kuhne et

Stephan Schott devenant des actionnaires minoritaires de l'entité KS Tools France. Entre 2005 et 2009, KS Tools Allemagne implante différentes filiales en Europe (Suisse, Danemark, Angleterre, Belgique, Italie et Pologne) ainsi qu'au Brésil qui, à l'inverse de KS Tools France, sont complètement intégrées. Grâce à ce développement externe, la marque KS Tools bénéficie aujourd'hui d'une forte notoriété, notamment en France, en Allemagne, en Scandinavie, en Suisse et en Italie, un marché récent mais en pleine progression.

KS Tools France commercialise ses produits uniquement via des distributeurs professionnels, à savoir les spécialistes de la rechange automobile, les fournisseurs industriels, les quincailleries, les négoce matériaux et les spécialistes sanitaire chauffage. Elle est présente sur cinq secteurs d'activité : l'automobile, l'industrie, le sanitaire (secteur historique), le bâtiment et l'agriculture et se positionne désormais comme le numéro trois sur le marché de l'outillage à main professionnel. Disposant d'un fond propre de 2,5 millions d'euros en



La société KS Tools a récemment lancé une nouvelle gamme de clés dynamométriques, Ergotorque Precision, qui a donné lieu à un catalogue tarif dédié.



Aujourd'hui, KS Tools France dispose d'un bâtiment de stockage de 3 000 m² et loue un entrepôt de 800 m². Prochainement, l'entreprise devrait déménager et bénéficier d'une surface de stockage de 12 000 m².

2009, elle s'est fixé comme objectif de doubler son chiffre d'affaires d'ici 2012 pour atteindre la barre des 35 millions d'euros.

Tripler la surface de stockage

Pour réaliser cet objectif, KS Tools France entend tripler son espace de stockage. A la fin de l'année 2004, elle a tout d'abord emménagé dans un bâtiment neuf, situé à Haguenau (67), qui a été choisi en partie pour son entrepôt de 2 200 m², une superficie qui devait permettre de répondre à la charge de stockage des dix années à venir. Deux ans plus tard, face à la forte progression de la société, cet espace est devenu insuffisant et l'entreprise a engagé des travaux d'agrandissement avec la construction d'une zone de stockage supplémentaire de 800 mètres carrés, portant ainsi à 3 000 m² la surface totale dédiée au stockage des produits, 1 000 m² étant par ailleurs loués sur une autre plate-forme. Par ailleurs, la gestion des stocks est depuis janvier 2009 gérée par gen-cod, un investissement chiffré à 100 000 euros auxquels il faut ajouter 150 000 euros pour la mise en place d'une chaîne logistique.

Avec cette réorganisation, l'entreprise est en mesure de livrer dans les meilleurs délais et de geler provisoirement les commandes des distributeurs afin de prévoir l'ajout éventuel

de produits et ainsi éviter des livraisons éclatées.

Prochainement, le siège de KS Tools France devrait être transféré à une quinzaine de kilomètres de Haguenau, dans la ville de Brumath. Cette nouvelle structure abritera un espace de stockage d'environ 12 000 m² et intégrera des bureaux plus spacieux qui s'étendront sur 2 800 m² dont 800 m² uniquement

Pour accompagner chaque sortie de produit, KS Tools France effectue un effort marketing via la création de PLV spécifiques.



réservés à l'exposition des produits. Il sera adossé à un bâtiment de service qui abritera les autres sociétés du groupe Abert : le service publicité Clic-online, l'entreprise de conseils et de recrutement Otéos, l'agence d'intérim PNS-Interim qui place



Au deuxième semestre 2009, KS Tools France a lancé la gamme Ultimate Vision qui regroupe trois modèles de caméras d'inspection.

d'ailleurs certains employés de chez KS Tools France, l'entreprise d'importation d'outils Aoutillage, et enfin la structure commerciale ACcars dédiée à la vente de voitures de sport de la marque anglaise AC.

A noter que le nouveau siège est prévu pour répondre à la démarche HQE et sera en énergie positive. Déjà, sur son site actuel, KS Tools avait investi dans la gestion informatique

interne et dans le confort de ses salariés avec l'achat de sièges ergonomiques, de cloisons phoniques et de double écrans d'ordinateur. Ces efforts lui ont permis de recevoir la certification Iso 9001 version 2008.

Élargir l'offre produits

Pour devenir le numéro deux sur le marché, KS Tools France compte également poursuivre son développement produit, une politique déjà menée depuis quelques années puisque l'offre présente dans le catalogue est passée de 7 000 références en 2007 à 10 000 en 2010, avec des familles techniques nouvelles.

Au deuxième semestre 2009, KS Tools France a ainsi lancé la gamme Ultimate Vision qui regroupe trois modèles de caméras d'inspection : le modèle Basic pour réaliser de l'inspection classique, le modèle Basic Plus permettant de prendre des photos et des vidéos et le modèle Ultimate Vision Premium wireless qui fonctionne en Wi-Fi et incorpore un mode vision, photo, vidéo et prise de son. Ces deux derniers modèles sont commercialisés avec un logiciel



La société est l'un des tous premiers fournisseurs d'outillage à main à proposer un catalogue entièrement dédié aux poids lourds.

d'exploitation des données qui intègre différentes fonctions comme la mesure exacte des angles, la mesure entre deux points, la mesure du rayon, la mesure des surfaces en millimètres carrés...

La société a également lancé

KF

- PROTECTION
- PEINTURE
- SOUDAGE
- NETTOYAGE DE PRÉCISION
- LUBRIFICATION
- ASSEMBLAGE ET FIXATION
- NETTOYAGE INDUSTRIEL
- GRAISSAGE

KF vous facilite la vie

Simple comme KF.
Disposant de la gamme la plus complète du marché pour l'entretien et la maintenance de votre outil de production, KF va aujourd'hui encore plus loin. Grâce à une nouvelle segmentation produits répartie en 8 familles et identifiée par un code couleur, vous accédez encore plus facilement au produit. Cette évolution répond à un unique objectif, votre besoin.

CRC KF EST UNE MARQUE DE CRC INDUSTRIES FRANCE
BP 90028 - 95102 ARGENTEUIL

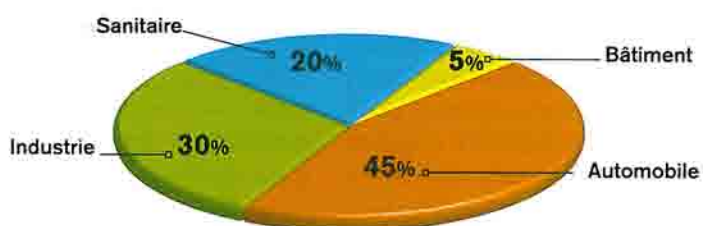
Tél : +33(0)1 34 11 20 00
Fax : +33(0)1 34 11 09 96

E-mail : kf.industrie@crcind.com
www.crcind.com



Tous les outils de vente dédiés aux distributeurs sont présents dans le showroom comme les mobiliers dédiés à l'outillage à main classique ou à des références particulières comme des outils antidéflagrants en titane pour le secteur de l'industrie mais aussi des présentoirs spécifiques au marché de l'automobile.

REPARTITION DU CA EN 2009



récemment une nouvelle gamme de clés dynamométriques, Ergotorque Precision, qui a donné lieu à un catalogue tarif dédié. Ces modèles sont équipés d'une tête de cliquet en finition polie, facilement interchangeable grâce à un système de changement rapide et pourvue d'un mécanisme pouvant fonctionner aussi bien à gauche qu'à droite en inversant la molette d'entraînement. Le réglage du couple de serrage est assuré par le bouton de sélection verrouillable par simple pression.

Dans un autre domaine, la société a également développé une gamme de chaussures de protection. Auparavant composée de modèles basiques destinés aux travaux d'intérieur, elle compte désormais un modèle étanche pour les travaux en extérieur ou les opérations en station de lavage, ainsi qu'un modèle spécial agriculture hermétique aux brins (paille, herbe...) grâce à une superposition de tissus.

D'autres extensions de gammes sont d'ores et déjà prévues, par exemple des extracteurs pour l'industrie et l'entretien.

Un showroom intégré

Pour accompagner chaque sortie de produit, KS Tools France effectue un effort marketing important via la création de PLV spécifiques. Ces différents présentoirs ainsi qu'une grande partie de l'offre sont regroupés dans le showroom de l'entreprise, espace de présentation qui permet également aux distributeurs d'essayer les nouveaux produits et de suivre des formations. Tous les outils de vente dédiés aux distributeurs y sont présentés comme les mobiliers dédiés aux outils antidéflagrants en titane pour le secteur de l'industrie ou encore des présentoirs spécifiques au marché de l'automobile regroupant des outils utilisés pour les travaux du pneumatique, de la vidange-freinage, de



l'extraction, de la carrosserie, de la miroiterie et du moteur.

Equiper la force de vente

Sur le terrain, les produits sont promus par une force de vente qui regroupe seize commerciaux encadrés par un chef de vente et un directeur commercial. Pour les accompagner dans leurs tournées, KS Tools France met à disposition des smartphones grâce auxquels ils peuvent recevoir le total des commandes enregistrées la veille, les commandes expédiées, le chiffre d'affaires de la société en temps réel, l'historique des transactions hebdomadaires et mensuelles... Les commerciaux utilisent également le catalogue général K8 qui regroupe toutes les références de la marque avec de nombreuses illustrations et informations détaillées. Si chaque distributeur partenaire en reçoit un exemplaire, ils utilisent également le catalogue tarif, une version plus légère que le K8 avec des visuels plus petits et des informations essentielles comme le poids et le prix du produit.

En 2010, KS Tools France a également édité un catalogue spécial poids lourds qui regroupe l'ensem-



Depuis janvier 2009, la gestion des stocks est gérée par gencod, un investissement qui se chiffre à 100 000 €.

ble des produits destinés à ce type d'engins. La société est d'ailleurs l'un des tous premiers fournisseurs d'outillages à main à proposer un catalogue entièrement dédié à ce type d'offre. Concernant les promotions, l'entreprise publie trois fois par an des prospectus qui reprennent les offres tarifaires par familles de produits : automobile, industrie et agriculture.

Sur le terrain, les commerciaux sont aidés par une équipe de quatre démonstrateurs qui sillonnent le territoire à bord de camions aménagés pour regrouper une grande partie de l'offre. Outre la présentation des nouveaux produits, ils sont aussi capables de former les commerciaux des distributeurs et de les accompagner dans leurs démarches commerciales.

Un SAV adapté

Depuis quelques années, KS Tools France a beaucoup investi dans le perfectionnement de son service après-vente. Aujourd'hui, les techniciens sont capables de réparer les pièces endommagées mais aussi de répondre à toutes questions techniques. Les interventions entrent dans le cadre de forfaits de réparation qui consistent en la remise en état de l'outil ou à son échange standard pour les gammes hydraulique, électrique, pneumatique et serrage contrôlé. Pour cette dernière famille, KS Tools France est accrédité par le DKD (laboratoire de contrôle allemand) et est en mesure de fournir, pour les clés dynamométriques, un certificat d'étalonnage dans le respect de la norme ISO 6789.

Nicolas Desbordes