

mars 2013

KSB

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Produits](#) / [Equipement de chantier](#)

Lancement du réseau de franchise K2

Leader sur les marchés français et européen des pompes centrifuges, le groupe KSB lance K2 le premier réseau de franchisés dans la mécanique. Avec ce nouveau partenariat, l'entreprise escompte accroître de 60% ses ventes en France d'ici 2018.

Les ambitions de KSB sont explicites. A l'horizon 2018, le spécialiste international de pompes, robinetterie et services associés souhaite doubler son chiffre d'affaires 2011 établi à 2,07 milliards d'euros.

La filiale française du fabricant s'inscrit totalement dans cette stratégie, avec l'objectif d'accroître ses ventes de 60% d'ici 2018, soit 6 à 10% de croissance annuelle. Réalisant en 2011 un chiffre d'affaires de 261 millions d'euros, à travers les marques KSB, Amri et Sisto, KSB S.A.S possède sur notre sol, outre son siège social, trois sites de production, un centre de service national et vingt-neuf ateliers de service régionaux, le tout employant près de 1 200 personnes.

Les atouts d'un réseau

Pour atteindre ses ambitions de croissance, KSB mise sur un important développement des ventes de pompes standards, qui représentent environ la moitié des ventes totales de pompes, d'où la mise en place d'une nouvelle approche commerciale.

Le fabricant vient ainsi de créer K2, annoncé comme le premier réseau de franchisés dans le secteur de la mécanique. « Jusqu'à présent, les pompes et systèmes standards du groupe étaient commercialisés soit en direct par le constructeur, soit secondairement par des partenaires réparateurs, souvent forts d'un excellent savoir-faire technique mais ne disposant pas toujours des capacités commerciales permettant un développement important des ventes » explique KSB. Après avoir mené en 2012 tout un travail préparatoire, au sein d'un groupe de réflexion spécialement constitué et composé notamment des six premiers franchisés du réseau, KSB a jugé que la mise en place d'un réseau de distribution permettrait de mieux valoriser ses produits et présenterait un véritable atout, tant pour les partenaires que pour le groupe KSB.

Une enseigne premium

Positionnée comme une enseigne premium, K2 repose sur un nombre restreint de partenaires choisis, des entrepreneurs indépendants dont le nom et le savoir-faire bénéficient déjà d'une réelle reconnaissance dans les domaines de la gestion des fluides, la distribution de fournitures industrielles (moteurs, transmissions...) ou encore les réseaux d'énergie.

Les franchisés disposent d'une délégation territoriale de vente sur un ou plusieurs départements, de dix-sept familles de pompes standard pour l'industrie, le bâtiment et l'eau (propre/usée). Les produits commercialisés par le réseau K2 comprennent ainsi des pompes et systèmes pour l'industrie (process, services généraux), des pompes et systèmes pour l'adduction d'eau et la surpression, des pompes et systèmes pour le génie climatique et thermique et des pompes et

systèmes pour le relevage et l'assainissement. Sur ces segments, l'offre sera composée d'au moins 70% de produits du constructeur.

De son côté, KSB s'engage à transmettre à ses partenaires son savoir-faire commercial et technique, mais également à apporter une assistance sur les questions financières, juridiques, RH et marketing afin de faciliter la gestion de l'entreprise. Une identité visuelle a été conçue, ainsi que des éléments de signalétique.

Le réseau K2 compte déjà onze entreprises franchisées et doit atteindre une trentaine de partenaires à fin 2013. En parallèle, le réseau de ventes KSB continuera de commercialiser en propre les pompes dites hors-série, c'est-à-dire personnalisables pour les besoins spécifiques d'un client ou d'un projet. « La franchise est à notre avis la meilleure forme de partenariat qui puisse valoriser équitablement les deux parties » précise Yves Eterno, Directeur Distribution de KSB S.A.S. « En additionnant nos forces, nous donnerons à chacun les moyens d'atteindre avec succès des objectifs très ambitieux ».

AR