

Laurent Abert.

L'adrénaline pour moteur

Amateur de sensations fortes, au volant d'une Ferrari ou sur des pentes enneigées, le P-dg De Ks Tools (Haguenau), distributeur d'outillages à main, aime prendre des risques calculés. Il est aujourd'hui à la tête de six sociétés aux activités diversifiées.

Adelise Foucault

L'entreprise Ks Tools est un reflet architectural de la personnalité de son créateur, Laurent Abert. Du rouge de la Ferrari garée sur le parking à la façade en rouge et noir, en passant par les locaux, le visiteur imprime cette impression de détermination, de classe efficace. Jusqu'à la large pièce où le « boss » démarre une nouvelle journée savamment minutée.

Métronome du travail

Pas un dossier ne traîne sur son grand bureau. Pas plus que sur la table recouverte de cuir ou les deux sofas gris qui agrémentent la pièce. À seulement 37 ans, Laurent Abert est pourtant à la tête d'un réseau de six entreprises aux activités diverses.

Doué « d'une grande capacité de travail, de l'avis de ma femme », l'efficacité n'est pas pour lui un vain mot. « J'ai sept rendez-vous aujourd'hui. Mais mes journées commencent invariablement à 8h et se terminent à 18h30 pour que je puisse aussi profiter de ma famille, prévient l'homme, ses yeux bleu plantés dans le regard de son interlocuteur. Avant d'admettre qu'il joue parfois les prolongations le samedi matin.

L'école buissonnière

Laurent Abert s'est forgé le caractère en agissant à l'instinct, loin des sentiers battus. Un parcours qui le fait passer auprès de ses pairs, « pour un atypique ».

Au lycée déjà, le jeune homme marque sa différence, brillant le plus souvent par... son absence. « J'ai toujours excellé en économie, droit, allemand et anglais. Mais je m'ennuyais en cours, alors je séchais pour rejoindre un copain plus âgé sur les bancs de la fac d'éco, à Strasbourg », avoue-t-il en souriant. Tout à son apprentissage parallèle, Laurent Abert rate son bac de comptabilité. Et abandonne là ses études, préférant plonger dans le monde professionnel.

À 19 ans, grâce à un coup de pouce paternel, Laurent Abert intègre l'entreprise REMS à Paris. Commer-

cial, puis chef des ventes, l'envie de nouvelles aventures le submerge à nouveau et le pousse à créer, à 25 ans sa propre société, Ks Tools (49 personnes, CA 2007 : 14,5 M€, prévisionnel 2008 : 18 M€) en s'associant à deux Allemands. « Mon père était dans l'outillage, j'ai baigné là-dedans toute mon enfance. Dix ans après cette création, nous sommes les troisièmes acteurs en France dans l'outillage à main », se félicite-t-il.

Goût du risque

Depuis, au gré des opportunités, Laurent Abert n'a cessé de se lancer de nouveaux challenges, montant l'une après l'autre des sociétés sans lien d'activités entre elles. « Quelqu'un vient me voir avec un projet qui me plaît. Je trouve les synergies pour pouvoir le lancer », analyse-t-il.

Mais l'adrénaline provoquée par la nouveauté ne gouverne pas seulement sa vie professionnelle. L'homme se plaît à tester ses limites, à se mettre à l'épreuve chaque jour. Sur un circuit automobile, au volant de ses bolides fétiches, les Ferrari, ou de toute autre voiture de sport.

Bien plus encore sur les pentes enneigées, loin des pistes damées. Fondu de « ski extrême », il part régulièrement à l'assaut des sommets les plus sauvages. Après le Canada, il y a deux ans, il se prépare à affronter en mars la chaîne du Caucase. « Avec un petit groupe de copains, on loue un hélico qui nous dépose sur les sommets. »

Famille sacrée

Toujours aller de l'avant, éviter de s'arrêter, et de douter. Laurent Abert est en tout point un homme d'action. Qui a fait sienne la devise « un corps sain dans un esprit sain ». Cardio training, entretien musculaire, arts martiaux... il passe six heures par semaine dans sa salle de sport. Tout en préservant jalousement les moments passés avec sa petite famille, son cocon protecteur, et son véritable moteur.



PARCOURS

1971

Naissance à Wissembourg.

1990

Passe un baccalauréat G2 (comptabilité) sans l'obtenir.

1991

Commercial pour l'entreprise Rems (outillage), à Paris.

1994

Chef des ventes chez Rems.

1997

Fonde Ks Tools, avec deux associés allemands.

2000

Lance l'agence de publicité Clic Online (associé à David Dieffenbron).

2002

Création d'A outillage, export d'outillage sur le Maghreb (associé à son père).

2006

Lancement d'Al group (société d'import), et d'une agence d'interim, PNS interim (associé à Luc Abert et Marie-Noëlle Zacher).

2008

Lance Formulase, (location de voitures de sport, vente de voitures de prestige).

● « Mes journées commencent invariablement à 8 h et se terminent à 18 h 30. » Photo D.R.

« La confiance n'exclut pas le contrôle »

Vous êtes à la tête d'un réseau de sociétés aux activités très diverses. À quelle hauteur y êtes-vous impliqué ?

Je suis actionnaire à 50 % et cogérant de toutes les sociétés (CA prévisionnel 2008 : 26,5 M€). Au quotidien, je gère intégralement Ks Tools, Al group, et pour toutes les autres sociétés, nous tenons une réunion bimensuelle avec mes différents associés pour Formula lease, Clic online, A Outillage et PNS Interim.

N'avez-vous pas peur de vous disperser ?

Non. Il faut savoir s'entourer, s'associer à des gens de confiance. Je prône un principe d'équité pour que l'entreprise y gagne. Je ne suis ni majoritaire ni minoritaire dans ces sociétés. À 50-50 avec mes associés, nous sommes sur un pied d'égalité. Chacun est libre d'avancer ses idées. Et c'est la meilleure idée qui gagne. Tout est question de bonne organisation.

Avez-vous un exemple concret de ce que vous entendez par « bonne organisa-

tion » ?

En matière de rationalisation de la gestion administrative, j'ai instauré une charte qui impose un code des couleurs commun à toutes les sociétés. À chaque dossier géré (comptabilité, achats, etc.) correspond une couleur, des classeurs aux feuilles de fax. C'est une organisation qui paraît fastidieuse aux nouveaux arrivants. Mais c'est un gain de temps inestimable une fois que ce code est bien intégré. D'ailleurs, plusieurs de mes clients ont dupliqué cette idée chez eux, preuve que ça marche !

Pour gérer de front toutes ces sociétés, vous déléguez à vos associés. Gardez-vous un œil sur tout ?

Mes associés sont chargés de l'opérationnel de leur société. Cependant avec ma directrice financière, Marie-Noëlle Zacher, nous avons élaboré des tableaux de bords très détaillés croisant différents éléments et chiffres. Cela est dupliqué à chaque société. Tous les 16 du mois, Marie-Noëlle Zacher analyse ces éléments et me présente la situation de chacune d'entre elles. Je

prends également rendez-vous deux fois par mois au minimum avec mes associés avec comme objectif l'optimisation de leur potentiel.

On aborde également la stratégie commerciale, les projets importants en cours de réalisation et la rentabilité financière de l'entreprise.

Déleguez-vous aussi beaucoup au sein de Ks Tools ?

J'ai structuré la société de manière simple. Avec un directeur général adjoint, Cédric Guélin, qui s'occupe du siège social, des employés. Un directeur commercial, Sébastien Alory, qui s'occupe de tout ce qui se rapporte au chiffre d'affaire et au marketing chez Ks tools. Une directrice financière, enfin, Marie-Noëlle Zacher.

Bien sûr, il y a aussi une équipe de cadres et d'employés efficaces au sein de toutes les structures. La réussite dépend d'une équipe engagée et motivée par les projets de l'entreprise.

Je délègue beaucoup, mais je garde un œil sur tout... J'ai l'habitude de dire « la confiance n'exclut pas le contrôle ».

Il aime, il n'aime pas...

Il aime

Passer du temps avec sa famille.
Les voitures de sports, surtout les Ferrari.
Les montres d'exception.
Le sport : cardio-training, arts martiaux, ski extrême.

Il n'aime pas

Le bricolage.
Les gens pas authentiques, qui se donnent un genre.
Que le téléphone portable de ses interlocuteurs sonne dans le vide.
La fumée de cigarette.