



Né en 1971 à Hoffen, un petit village d'Alsace du Nord, Laurent Abert est à la tête d'un groupe de 130 personnes et de plusieurs sociétés, comme KS-Tools, incontournable sur le marché européen de l'outillage à main (numéro 2 en France). Alsacien jusqu'au bout de la clé à molette, Laurent Abert respire l'intelligence et la simplicité. Il aime sa région, les voitures de sport, les montres et le vin. D'une façon assez logique, il déteste les cons, mais il adule ses potes ; Loeb ou Peterhansel font partie de sa short liste. Son usine est d'ailleurs décorée d'une collection unique de combinaisons portées par ses amis pilotes. Un samedi matin ensoleillé du mois de mars, nous n'étions que deux dans son usine de Mommenheim. Dès le début de la conversation, il a rendu hommage à ses parents, à la transmission de leurs valeurs.

Laurent Abert : Mes parents étaient travailleurs, de vrais bosseurs, mon père cumulait trois jobs en même temps, il était chef du SAV chez Michelin, il a monté plusieurs boîtes. Ma mère, pareil ; elle était responsable de la Coop à Hoffen. Mais, j'ai eu une enfance compliquée, j'étais obèse, très très gros. À 14 ans je faisais 145 cm pour 65 kg. Quand mes parents ont divorcé, ça m'a mis un coup dans la tronche, j'ai commencé les arts martiaux. De 15 à 22 ans. J'ai construit ma carapace. À 18 ans je suis parti travailler à Paris et 3 ans plus tard, j'ai pris la direction commerciale de la boîte qui m'avait engagé. J'avais 22 ans, je gérais une quinzaine d'hommes. En 97, j'ai créé KS TOOLS en France.

EG : Et d'autres sociétés comme Reügo (la plus grosse agence de pub de l'Alsace du Nord), A outillage, Formula Automobiles. Votre groupe, c'est 130 personnes pour un CA de 45 à 47 millions d'euros prévus en 2016, votre histoire est une success-story.

Comment se présente l'avenir ?

LA : D'une manière très sereine, on s'est projeté jusqu'en 2022. Nous ferons 100 millions de chiffres d'affaires.

EG : Quelles sont les qualités indispensables pour réussir à ce niveau ?

LA : Il faut travailler. Je pars du principe que la réussite c'est l'organisation : si vous êtes organisé et stratégique, si dans votre tête ça fonctionne, si votre bureau est propre, si les ordinateurs, les classeurs sont ordonnés, vous avez fait 70% du chemin. Il est important que mes collaborateurs soient tous cinquante fois meilleurs que moi dans leurs domaines de compétences. Je fais confiance, mais la confiance n'exclut pas le contrôle. J'ai beaucoup réfléchi, j'ai beaucoup lu, beaucoup écouté, j'ai rencontré beaucoup de gens, j'ai appris énormément aux quatre coins du monde, sans oublier ma méthode. Je ne crois pas en grand-chose, mais je crois en moi.

EG : Effectivement, on sent que vous avez une grande confiance en vous, une force de caractère hors du commun. Petit garçon, vous rêviez de quoi ?

LA : Comme tous les gamins, de conduire une Ferrari. J'aime les voitures, le vin et les montres. En 1989, avec l'intégralité de mon premier salaire, je suis allé chez Pozzi, le plus grand distributeur Ferrari en France, rue Kléber à Paris. J'ai acheté une montre Ferrari qui vaut une fortune aujourd'hui, je ne pouvais pas encore acheter la voiture.

EG : L'argent est important pour vous ?

LA : Je ne mange que trois fois par jour. L'argent contribue à payer les salaires de ceux qui travaillent avec moi.

EG : Vous êtes très attaché à la région ?

LA : Je suis de la région, j'embauche des gens de la région, ma holding est immatriculée ici, j'ai mes amis, je suis bien ici, je vais rester. J'aime quand nos clients qui viennent d'ailleurs sentent le bon vivre alsacien.