

Stéphane Fauth- Reprise de Norcan - Président actionnaire

FL News : Pourquoi vous êtes-vous intéressé à une PME de 17 m€ de CA alors que vous gérez des centaines de millions ?

Stéphane Fauth : Il arrive un moment où votre évolution vous éloigne du terrain et c'est cela qui m'a décidé à me préparer à la reprise d'une entreprise.

Je voulais une entreprise à spectre large tout en restant en contact étroit avec les segments de l'Industrie pour lesquels je me suis passionné pendant une trentaine d'années. Je suis assez vite tombé sur NORCAN qui présentait tous les atouts pour la suite et pour laquelle j'ai de suite été pris d'affection : elle s'adresse à tous les segments de l'Industrie, toutes les entreprises de la Logistique et de la Distribution, même aux opérateurs du e-Commerce.

Elle a la taille et le potentiel suffisant pour avoir un spectre d'activité tout à fait passionnant et parfaitement maîtrisable quant aux chiffres ce qui est une nécessité absolue quand on reprend une entreprise.

FL News L'opération a été particulièrement longue, comment avez-vous vécu le process et notamment ses longues interruptions ?

« [FL]... a été le ciment de la route que nous avons construite

Stéphane Fauth : Cette reprise n'a pas du tout été un long fleuve tranquille. Luc Farriaux m'avait prévenu dès le début et il n'a d'ailleurs eu de cesse de me répéter que rien n'était fait jusqu'au dernier

moment. Je n'ai compris l'insistance qu'il avait que plus tard ... jamais je ne pensais au début que cela allait durer de fin 2010 à mi 2014, soit 3 ans et demi.

Nous sommes passés par des pics et des creux incroyables : des discussions incessantes sur le périmètre, puis sur le prix, puis sur le business plan, un ou deux "NON" alors que nous étions d'accord sur le prix, puis des "OUI mais...", des "NON mais ..." ... dans les faits, on constate que d'aller au bout est le résultat d'une conjonction de conditions et de situations qu'il faut savoir saisir et que la fenêtre de tir est étroite.

Il faut que les propriétaires veuillent céder sur le plan du cerveau ET du cœur en même temps, qu'ils vous trouvent apte à prendre la suite, que vous tombiez d'accord sur le prix, que vous construisiez un business plan qui tienne la route financièrement, que vous terminiez le tour de table du financement de manière satisfaisante etc ...

FL News : Qu'avez-vous fait pendant ces longues années de « discussions » ?

Stéphane Fauth : Il a fallu que je prenne la décision de quitter l'Alsace à nouveau pour reprendre en 2012 un poste dans un grand Groupe (je croyais le dossier "mort" pour quelques années encore), je me rends compte aujourd'hui que cette décision lourde de conséquence pour la famille a finalement pesé très fort dans la balance. Sans cela, je ne crois pas que cette société serait dans mes mains à ce jour.

Sans volonté de fer, sans persévérance - il faut de l'énergie à toute épreuve, il faut la santé ... - vous pouvez oublier : la route n'est QUE semée d'embûches pour vous faire chuter ... il faut savoir se relever sans cesse. Merci aussi à la famille (surtout : mon épouse et mes enfants) et aux amis qui vous soutiennent : ces piliers sont indispensables aussi pour réussir un tel projet.

FL News : Que vous a apporté l'accompagnement de FL Finance & Développement ?

Stéphane Fauth : Il a été absolument clé car je n'étais absolument pas familier de ce qu'il faut maîtriser pour réaliser un tel projet. Comment évalue-t-on une telle entreprise, quel scénario de reprise choisir, comment finance-t-on un tel projet surtout quand on n'a pas beaucoup d'argent, quel business plan pour la suite (c'est le repreneur qui le fait mais il doit être fortement challengé par quelqu'un qui a manifestement l'habitude et qui s'est frotté à la réalité), comment monter un tel dossier, quels pièges éviter etc. ...et surtout : comment ne pas se décourager quand tout est fait pour vous faire chuter, comment rebondir par un autre angle, comment revenir par la fenêtre quand on s'est fait jeter par la porte ... Luc Farriaux a été à la fois lucide et ferme sur les basiques d'un tel projet et en même temps insensible aux aléas que nous avons connus.

Il a été le ciment de la route que nous avons construite et parcourue ensemble (le terrain été vierge au début pour ce qui me concerne : je n'avais rien d'autre que ce farouche besoin d'entreprendre et mon expérience industrielle - certes importante - derrière moi), depuis les premières formations initiales et indispensables jusqu'au jour de la signature. Merci encore à lui pour ses conseils et ses "coups de gueules" salutaires : il a su me dire des vérités difficiles à entendre sans jamais se détourner de notre objectif qui était de réussir cette opération pour le bien de toutes les parties.