

RENCONTRE

Markus Stump

« Oser, au lieu d'attendre et résister »

RÉALISÉ PAR STÉPHANIE BUITEKANT



Markus Stump souffle sa première bougie à la Direction générale d'HÖRMANN France

Francophone et francophile convaincu, Markus Stump souffle sa première bougie en tant que Directeur général d'HÖRMANN France. Une mission qu'il conçoit avec le même goût du challenge et la même curiosité que les précédentes. Rencontre avec celui qui a terminé son discours par « osons, osons, osons ». Comme une entrée en matière...

L'esprit d'entreprendre, chez les Stump, est héréditaire. L'amour de la France aussi. « Après une première partie de scolarité effectuée dans mon pays natal, l'Allemagne, je découvre l'entreprise en intégrant celle de mon père, spécialisée dans la fabrication et la vente d'emballages plastiques », raconte Markus Stump. « Economiquement et amicalement proche de la France à travers ses activités professionnelles, mon père m'a transmis son goût pour la langue de Molière et la culture française ». C'est donc assez naturellement qu'il décide d'effectuer la seconde partie de

ses études de commerce dans l'hexagone « J'ai alors intégré la dernière année de l'École Supérieure de Commerce de Dijon, via un programme ERASMUS ». Nous sommes au début des années 90... Une aventure française qui n'aura jamais de cesse, comme en atteste son parcours professionnel, exclusivement français.

Itinéraire d'un travailleur acharné

Markus Stump effectue ses premières armes commerciales au sein de l'entreprise dijonnaise SEB. « A l'issue de mon stage à la Direction marketing, l'entreprise me propose de rejoindre ses

équipes. Je deviens chef de région Nord-Est, au sein du service commercial ». Mais Markus Stump ne reste pas longtemps à ce poste. « Comme l'on avait découvert que j'étais trilingue, car je parlais de surcroît très bien l'anglais, je me suis vu proposer la mission de chef de marché export. Durant cinq ans, j'ai énormément appris et voyagé ». Mais au bout de six ans, Markus Stump cède aux avances du Groupe Sommer-Allibert, spécialisé dans les revêtements de sols, les armoires de salle de bain et le mobilier de jardin, qui lui propose la Direction export. « Une belle expérience de trois ans, jusqu'au jour où le groupe se fait racheter par un fonds d'investissement avec lequel je n'avais plus d'affinité particulière ». Qu'à cela ne tienne, c'est désormais au tour de la Société alsacienne de meubles (SALM) de lui proposer la Direction de la marque Schmidt. « Ce fut alors un revirement complet de ma carrière. D'un parcours très orienté commerce et commerce international, je prends en charge la politique de la marque. Je gère la satisfaction clients, anime un réseau de 350 magasins en Europe, la communication, la formation, les produits... Grande fierté, je crée également un nouveau concept de magasins qui est encore exploité aujourd'hui ! ». Mais, en bon natif du Taureau, la patience n'est pas la qualité principale de Markus Stump. « Le groupe familial SALM hésitait à déployer ce nouveau concept de magasins à échelle nationale. Elle l'a fait ensuite... mais j'étais déjà parti ! ».

Changement d'univers à nouveau : Markus Stump rejoint REHAU, l'un des leaders dans le domaine des solutions polymères pour le Bâtiment, l'Automobile et l'Industrie en tant que Directeur d'Agence de l'entreprise. « J'étais responsable d'un des cinq centres de profits pour la région Nord-Est de la France. J'ai ainsi déployé une véritable politique marketing et redynamisé la structure et ce, durant cinq ans ». La société FERCO, spécialisée dans la fabrication et commercialisation de crémones et ferrures métalliques, lui propose alors de devenir son prochain Directeur commercial. « FERCO est une filiale d'un groupe allemand. J'en connais les codes, la culture. Et surtout, le périmètre du poste : l'élaboration

d'une politique commerciale et marketing, le développement de l'activité commerciale de la France où FERCO dispose d'un site de production ». Une aventure qui dure jusqu'en février 2017, date où HÖRMANN, leader européen dans la fabrication des portes, blocs-portes, huisseries et motorisations pour l'industrie, le tertiaire et l'habitat, lui propose de devenir son Directeur général France.

Cap à Sens...

C'est en Bourgogne que Markus Stump ouvre une nouvelle page de sa carrière et accepte de relever le défi : structurer une entreprise de 230 salariés, sept agences commerciales avec ses directions régionales. Dès le début de sa mission, il s'étonne. « J'ai découvert un catalogue d'une telle richesse que certains produits, n'ont pas encore été commercialisés en France, comme des portes intérieures pour l'habitat, ou des bloqueurs de roues pour l'industrie, que nous développons en partenariat avec la CARSAT ». Au-delà de la valorisation des catalogues HÖRMANN, Markus Stump entend également développer la notoriété de la marque auprès du grand public et structurer plus efficacement l'entreprise. Une mission d'envergure, qui ne semble cependant pas effrayer ce fervent adepte du management participatif, qui considère le risque comme « excellent car source d'émulation. Rien n'est pire que d'attendre et de résister ».

...Mais surtout, cap vers demain

Placée sous une perspective plus globale, sa mission revêt une dimension qui pourrait presque être qualifiée « d'utilité générale ». « Il y a énormément à faire sur le marché de la porte pour adapter le produit aux besoins de chacun, et particulièrement aux personnes à mobilité réduite. Mais les exigences de sécurité sont communes à tous, et l'innovation constante permettra d'optimiser toujours plus l'accessibilité de l'habitat et des bâtiments industriels ». Une note d'optimisme qui sied à merveille à cet hyperactif humaniste, réceptif à l'expression de toutes les sensibilités, y compris celle du cofondateur de Twitter, Biz Stone : « Le bon leadership, c'est communiquer avec confiance sa volonté d'aller de l'avant... sans avoir toutes les réponses » !