

QUAND DESTIN SE CONJUGUE AVEC AMBITION



Par Matière Première | 14 janvier 2021

Portrait de Olivier Quintin, Président de Borflex

Olivier Quintin appartient aux industriels qui sont « *tombés dans la marmite quand ils étaient petits* ». à la question : est-ce un choix ou est-ce lié au hasard, il répond « *un peu les deux* ». Quelque peu prédestiné par un père qui dirigeait l'usine Borflex à Hermes et à Verdun, Olivier Quintin a passé plusieurs étés à y travailler lorsqu'il était étudiant.

Après un DUT Génie mécanique et un DUT Tech de Co puis une spécialisation dans le domaine du caoutchouc, il devient très vite chef d'entreprise. Son expérience de management durant le service militaire lui donne à la fois l'assurance et l'envie de gérer des équipes. L'aventure entrepreneuriale démarre alors qu'il n'a que 22 ans. Une première acquisition d'entreprise à la barre du tribunal marquera le début d'une longue série qui mènera l'entrepreneur de la gestion d'une TPE de 10 personnes à un groupe international de 350 employés.

Définitivement passionné par l'acquisition des entreprises, l'appétence de Olivier Quintin pour la reprise d'entreprise ne laisse aucun doute lorsqu'il en parle, son visage et ses mains s'animent.

D'une indéniable nature de conquérant, il reprendra successivement Borflex Rouen, Cherbourg, Rhône-Alpes, Rubber, Angoulême, Corvol-l'Orgueilleux puis Cafac-Bajolet, Hermes, Lille, Verdun, Villers-Saint-Paul et Rex Articoli Tecnici SA.

Sa vision du marché est d'une clarté sans appel : « notre marché se consolide, il est relativement traditionnel et sans nouveaux entrants. Face à cette maturité, il convient de continuer à se développer et d'être raisonnablement ambitieux. L'immobilisme est déconseillé ». Son intention est de poursuivre les acquisitions en Europe, des dossiers de reprise sont à l'étude. Confiant, il sait par expérience, que les reprises dans des contextes patrimoniaux lui sont favorables. Le partage de valeurs d'entrepreneurs familiaux peut être un argument fort lorsque les conditions de rachat sont peu différenciantes.

Maintenir les équipes en place, être proche d'elle, les écouter, valoriser le management de proximité, voilà la recette de Olivier Quintin. Lorsque le rachat est acté, cette seconde phase, tout aussi délicate peut démarrer.

C'est alors que commence la mise en place d'un management de confiance et d'autonomisation. La fibre managériale est perceptible chez Olivier Quintin. Ses pairs l'ont amené à comprendre la différence chez les uns et les autres. Amener les équipes à leur meilleur niveau de compétences, voilà son objectif managérial. C'est à ce moment que Olivier Quintin attire l'attention sur l'intérêt d'appartenir à des réseaux ou clubs d'entrepreneurs pour parfaire un apprentissage en continue. Il mentionne le CJD (Centre des Jeunes Dirigeants) qui a été fondamental pour lui. Ce mouvement est puissant, je conseille aux jeunes de l'intégrer. Nous sommes tous des autodidactes au final lorsque nous devenons chefs d'entreprise. Les études que nous suivons ne peuvent nous permettre de parer à toutes les situations.

Lorsque l'on demande à Olivier Quintin ce qu'il pense de l'industrie en France aujourd'hui, il explique qu'il y a un génie français. Il est intimement convaincu que l'on peut redevenir N°1. A condition « *d'alléger les sacs à dos remplis de cailloux au fil des années : réglementations, impôts de production pénalisent le génie créatif français. Il faut libérer les énergies ! Nous devons préserver notre singularité française : notre capacité à sortir du cadre. Ce qui nous est reproché est en réalité l'une de nos plus grandes qualités. L'industrie est réellement la dernière aventure humaine* ».