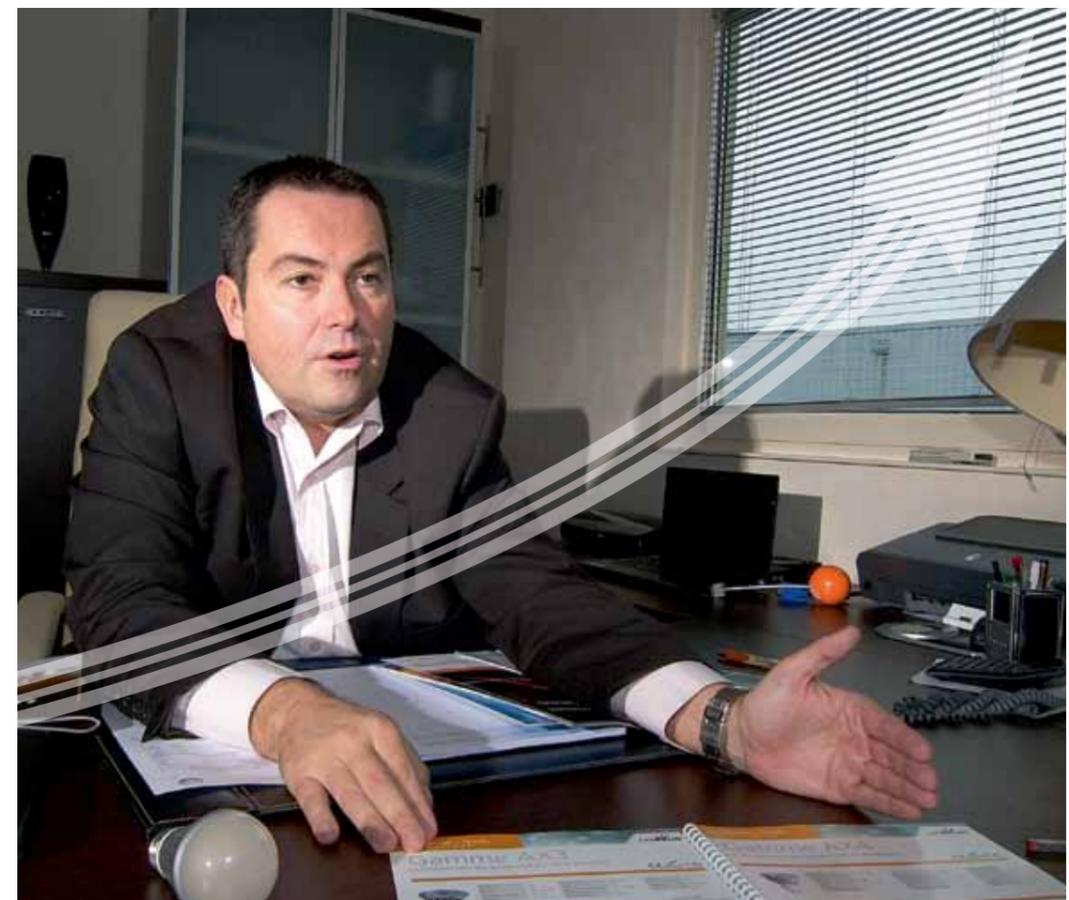
A portrait of Rémy Bourdier, a middle-aged man with dark hair, wearing a dark suit jacket over a light-colored shirt. He is sitting at a desk in an office, talking on a mobile phone held to his ear. The desk is cluttered with papers, a calculator, a pen holder, and a large desk lamp. In the background, there is a window with blinds and a framed picture on the wall.

# Rémy Bourdier, 500 salariés au compteur !

Avec le marché des relevés de compteurs ERDF et GRDF, le groupe OTI a connu de 2006 à 2010 une ascension fulgurante et présente des perspectives de développement presque indécentes. « *Du flair, de l'opportunisme, beaucoup de conviction* », résume son PDG, Rémy Bourdier. Portrait d'un fonceur.



**Q**uand, calé dans son fauteuil, il vous conte la jeune histoire d'OTI, Rémy Bourdier n'omet jamais de raconter le chapitre... automobile. Plus qu'une anecdote, tout sauf un détail : un acte fondateur. Il revoit la scène. Nous sommes en 2006. Rémy Bourdier est le patron d'une petite entreprise de vingt salariés, OTI, spécialisée dans la mesure, l'instrumentation, la régulation et dans l'équipement des chaufferies industrielles. D'un naturel fonceur, il vient de répondre à l'appel d'offre national d'EDF-GDF pour les relevés des compteurs. A recruté et formé en un mois cinquante collaborateurs... Il lui faut désormais trouver cinquante voitures, avec un impératif de livraison à trente jours. Tous les concessionnaires de la place lui rient au nez — « vous êtes qui, au juste ? ». Tous... sauf un. Cet homme, c'est Philippe Collet, qui s'est démené comme un beau diable, jusqu'à intervenir sur les plans de charge

d'une usine en Pologne, afin que la flotte soit livrée en temps et en heure. « *Je n'avais pas un rond, raconte Rémy Bourdier, et je vous passe les détails sur la caution personnelle, l'hypothèque de la maison... J'avais juste un projet en béton. Philippe est de ceux qui ont cru en moi* ». Cinquante Fiat Panda arrivent le 28 juin 2006 à Clermont-Ferrand. « *On les a alignées sur la piste du circuit de Charade* », se souvient Rémy Bourdier, avec une pointe d'émotion. Le défilé des « Panda » bleues, avec le logo OTI en orange, symbolise le vrai départ de l'aventure. Quatre ans plus tard, Rémy Bourdier sait à quelle porte frapper, à l'heure de renouveler chaque année la moitié de son parc. « *250 voitures par an, quand même... C'est, je crois, 20 % de son chiffre d'affaires* », dit-il dans un éclat de rire.

### À qui perd gagne

Rémy Bourdier voulait mener sa barque. Le voilà capitaine d'un paquebot. Presque mal-

gré lui. Quand, las du salariat, il lance en 2001 Cima process dans le garage de sa maison, à Lempdes — « *désolé pour le cliché, mais c'est la réalité* », il admet ne pas avoir eu, à l'époque, de plan de carrière défini. « *J'avais du mal à me projeter. J'avais juste la conviction qu'à 35 ans, c'était le moment d'entreprendre*. » Commercial depuis dix ans dans le secteur de l'instrumentation, de la mesure et de la régulation, il estimait en savoir assez des attentes des clients pour se débrouiller seul. Rémy Bourdier a besoin de travailler pour lui. Il sait convaincre. Notamment les banques quand, moins d'un an plus tard, il rachète OTI spécialisée dans l'équipement des chaufferies industrielles, et dont la gérante, à 73 ans révolus, voulait sauver ses sept emplois.

Moins de dix ans plus tard, le même homme est à la tête d'un groupe de 500 personnes qui pèse 17 millions d'euros de chiffres d'affaires.

### Carte d'identité

- ▶ Nom : **OTI groupe (holding)**
- ▶ OTI Industrie : **(neuf divisions, 35 salariés) : ingénierie, formation, automation, instrumentation, robinetterie...**
- ▶ OTI France : **sous traitant dans les métiers de l'énergie et de l'environnement, quatre divisions : électricité, gaz, eau, énergies renouvelables**
- ▶ Lieu : **Cournon-d'Auvergne (siège social)**
- ▶ Chiffre d'affaires 2010 : **25 millions d'euros pour OTI groupe dont 17 millions d'euros pour OTI France.**

Le patron a du flair. Il est opportuniste.

De tous les acteurs du marché, il est le seul à répondre à cet ancien cadre d'EDF-GDF qui, en 2005, cherche un partenaire pour développer l'activité des relevés de compteurs, dont il sait qu'elle sera un jour sous-traitée. « *Au départ, on n'a décroché qu'un seul secteur, celui du sud Puy-de-Dôme, Issoire, Besse, Super-Besse.* » Rémy Bourdier ne peut pas s'en contenter. Il est ambitieux, d'un naturel fonceur. Pour répondre à l'appel d'offres, l'amateur de rugby tente le drop. Il abaisse ses prix, revoit son business plan, pense volume... et décroche les contrats. Pour financer son développement, il s'adosse fin 2007 à la banque Nuger à qui il concède 23 % du capital. OTI France compte alors 270 collaborateurs... mais essuie 830 000 euros de pertes pour 7 millions d'euros de chiffre d'affaires. Fin 2008, les tableaux de bord de comptabilité analytique, rapidement

instaurés, affichent 150 000 euros de pertes pour 11 millions d'euros de chiffre d'affaires. Rémy Bourdier a le cœur solide. Mais il sait où il va. OTI France bascule dans la rentabilité en 2009 avec 500 000 euros de résultat pour 15 millions d'euros de chiffre d'affaires, résultat qui devrait atteindre 800 000 euros pour 17 millions d'euros sur l'exercice 2010. « *Dans l'entreprise, il faut savoir perdre pour gagner.* » Aujourd'hui, OTI groupe, par le biais de sa filiale OTI France Services, effectue pour ERDF et GRDF, 17 millions de prestations par an dans toute la France.

## Développements

Titulaire d'un BTS de services informatiques, autodidacte dans son secteur d'activité, Rémy Bourdier se sentait, certes, l'âme d'un entrepreneur. « *Mais si vous m'aviez dit il y a dix ans qu'un jour, je serais à la tête d'une entre-*

*prise de 500 personnes, je vous aurais pris pour un fou.* » Son père, un ancien ouvrier Michelin, d'ailleurs, n'en revient toujours pas. D'aucuns n'en dormiraient plus. À 45 ans, il affirme passer de bonnes nuits. « *Je suis maintenant bien entouré. Le fait d'atteindre une taille critique me permet d'avoir un encadrement de qualité. Ce sont eux, dans l'opérationnel, qui font tourner la boutique.* » Rémy Bourdier, lui, tient fermement la barre et garde le cap, le regard tourné vers l'horizon. Après avoir fédéré l'équipage et structuré l'organisation, il a remis les gaz. OTI vient d'être retenu par ERDF et GRDF sur les projets d'installation de compteurs communicants, appareils dont il faudra aussi assurer la maintenance. Les développements potentiels sont légions, dans la maintenance des colonnes de gaz d'immeubles, les diagnostics gaz, la prestation multiservices pour les copropriétés...

Le groupe se tourne vers l'international, vient de décrocher un marché en Libye, pour l'installation de compteurs dans deux villes nouvellement raccordées au gaz naturel, un au Togo pour équiper un réseau de compteurs communicants... Rémy Bourdier vient de lancer une division spécialisée dans les centrales photovoltaïques — il en a une sur le toit de son siège social — un cabinet de consulting en économie d'énergie pour l'industrie, une société de commercialisation de gammes d'éclairage à base de leds de puissance avec laquelle, il vient de décrocher un contrat au Maroc pour l'équipement de 180 000 candélabres... Boulimie ? « *Non, prudence* », corrige Rémy Bourdier. « *ERDF et GRDF représentent 40 % de notre chiffre d'affaires, c'est encore trop.* » Sur le haut de la vague, le paquebot OTI navigue aujourd'hui à la vitesse d'un hors-bord. ■

