



Tiré du Cercle de La Relève (<http://www.cercledelareleve.com>)

## **Portrait de La Relève - M. Olivier Leblanc**

Lyne Lafrenière  
La Missisquoi

C'est le 4 mars dernier que nous avons rencontré, à son bureau de Compton, en Estrie, M. Olivier Leblanc, actionnaire et copropriétaire de Gérard Leblanc, courtier d'assurances, et membre du Cercle de La Relève. Cette entrevue s'est déroulée dans une ambiance chaleureuse et décontractée en compagnie de Mme Lyne Lafrenière de La Missisquoi.

Nous avons discuté avec M. Leblanc de plusieurs sujets d'intérêt pour les gens de la Relève. Vous trouverez ci-joint le résumé de cette rencontre fort agréable.

Si vous êtes intéressé à partager votre expérience avec les autres membres du Cercle, vous n'avez qu'à nous faire signe ou vous exprimer dans la section commentaires ci-dessous.

### **Notre rencontre avec M. Olivier Leblanc**

Nous avons tout d'abord demandé à M. Leblanc de nous parler de son cheminement de carrière et de l'entreprise familiale.



C'est en 1988 que le cabinet actuel a été fondé par Monsieur Gérard Leblanc en compagnie de sa conjointe Madame Micheline Lachance. L'équipe, qui se composait au départ des deux propriétaires, compte aujourd'hui 23 personnes pour répondre aux besoins des assurés. Bien qu'il faisait déjà partie de l'entreprise familiale à titre informel depuis bien plus longtemps, aidant ses parents l'été et pendant ses études, Olivier a officiellement joint les rangs en juin 1998, après l'obtention de son permis de courtier.

L'industrie de l'assurance n'a par contre pas été son premier choix de carrière : « J'ai souvent changé de branche », songeant devenir optométriste ou vétérinaire puis étudiant en technique administrative et en comptabilité au cégep. Malgré que ses parents étaient propriétaires d'un cabinet de courtage, ils l'ont toujours encouragé à faire ce qui lui

plaisait. Et contrairement à ce à quoi certains s'attendraient, l'assurance n'était pas un domaine qu'il connaissait bien. Sa famille n'a influencé son choix de carrière qu'indirectement, mais le travail l'été, comme étudiant, lui a donné le goût de la vente.

De là à prendre la relève de ses parents, il y avait un pas. Olivier ne s'est pas toujours vu comme successeur à la barre de l'entreprise familiale. Dur à dire quand il s'est mis en tête de suivre les traces de Micheline et Gérard. Il n'y a pas eu de déclic en tant que tel, mais au fil des jours, c'est en travaillant dans le domaine qu'il a découvert son intérêt. Venant travailler chaque jour afin d'être disponible pour ses clients, il est devenu gestionnaire « par la force des choses » sans toutefois se sentir comme « le boss ».

Tout comme ses parents n'ont jamais cherché à dicter ses décisions de choix de carrière, ils ne l'ont jamais forcé à prendre la relève. « L'influence a plutôt été indirecte : ils ont tracé le chemin. »

A-t-il participé à l'élaboration du plan de relève? Olivier nous avoue qu'aucun plan « officiel » n'a été établi avec ses parents. Ce qui ne veut pas dire qu'ils ne se sont pas arrêtés à planifier les actions de transferts; mais tout s'est fait de façon graduelle, sans plan écrit. Les différentes étapes mises en place se concentraient sur le transfert des tâches entre le père et son fils. « Les choses se sont faites d'elles-mêmes » indique Olivier. Plusieurs actions ont quand même été posées pour faciliter le changement de garde : ils ont consulté un avocat, redessiné l'organigramme de l'entreprise et établi un plan fiscal.

Olivier nous avoue qu'au cours des dix dernières années ses tâches ont grandement changées : « L'entreprise est en pleine progression; il y a 10 ans, nous n'avions que six ou sept employés. » Et comme il est le seul à prendre la relève, la gestion du personnel l'occupe maintenant presque à temps plein. Le transfert se fait tout de même de façon très progressive : « Tout est plus gros, mais j'apprends au fur et à mesure. »

L'un des plus chers désirs de M. Leblanc est de demeurer proche de ses employés et de ne pas être perçu comme le patron. Comme il a commencé très jeune dans l'entreprise et « en bas de l'échelle », il n'a pas l'impression que les employés le voient « comme le fils à papa ».

Olivier Leblanc est devenu copropriétaire de l'entreprise familiale en 2000, mais le transfert complet de propriété ne se fera pas encore avant six ou sept ans. Il espère que son père demeurera encore dans l'entreprise une fois le transfert effectué. Son appréhension principale, quant au transfert de propriété, est de ne peut-être pas être « capable de bien tenir les rennes ». « Une chance que Gérard en fait encore beaucoup! ».

Quant aux conseils à donner aux courtiers qui désirent prendre la relève, Olivier indique qu'il est primordial « de savoir dans quoi on s'embarque » et que la planification est quelque chose de très important qu'il ne faut pas négliger.

Quelle est sa vision de l'avenir de l'industrie de l'assurance et du courtage? L'avenir peut paraître difficile à percevoir, il faut savoir s'adapter. « Tout est rendu technologique, tout va vite, c'est le prix qui mène, » parfois au détriment des conseils. La notion de service n'est plus la même que dans les années passées. Le domaine de l'assurance change énormément; il faut donc savoir suivre le rythme.

Avec le recul, aurait-il fait les choses autrement? « J'ai une très belle relation avec mon père; il n'y a « rien de négatif ». Olivier avoue ne jamais avoir ressenti de pression. « Tout a été fait à notre rythme. Je n'ai aucun regret. »

- [Ajouter un commentaire](#)

© 2008, La compagnie d'assurance Missisquoi

---

Source URL: <http://www.cercladelareleve.com/?q=node/>