



Dermolab Pharma

Conjuguer beauté et santé

MARIE-RENÉE BOUGIE-LEMIEUX
mr.bougie-lemieux@infodeste-julie.qc.ca

Jean Colas et Robert P. Boisvert ont acheté, en 2006, Lotus Aroma, qui fabrique des produits cosmétiques, et Dermolab Pharma, fabricant de produits pharmaceutiques et nutraceutiques. Les deux hommes d'affaires ont conjugué l'expérience en pharmaceutique de M. Colas et l'esprit financier et visionnaire de M. Boisvert pour bâtir une entreprise qui compte maintenant des clients qui exportent au Canada, aux États-Unis et en Europe.

«Ce n'est pas rare qu'une même entreprise fabrique des produits pharmaceutiques et cosmétiques. On utilise aujourd'hui des actifs dans la cosmétique qui sont très pointus et des exigences que nos clients ne retrouvent pas toujours dans certains laboratoires de cosmétiques. L'un ne va pas sans l'autre. Ils sont complémentaires», explique Jean Colas.

L'usine de Dermolab Pharma, située dans le quartier industriel de Sainte-Julie, compte 55 employés. Autant les produits pharmaceutiques que les produits cosmétiques qui y sont fabriqués sont liquides ou semi-liquides. «Ça permet un meilleur choix d'équipements et une meilleure rentabilité. Sans compter que cela nous offre la chance de faire des meilleures économies d'échelle», mentionne M. Colas.

Dermolab Pharma connaît une forte croissance, selon M. Colas, qui affirme que son entreprise éprouve un urgent besoin de personnel.

Miser sur le service à la clientèle

Selon M. Colas, le secret en affaires, c'est le service à la clientèle. «Il faut être attentionné, à l'écoute et aller au-delà de l'expression 'service à la clientèle', soutient-il. Trop souvent, c'est une expression galvaudée. Ça ronronne bien dans

l'esprit des gens et très souvent, les consommateurs se font leurrer par ces mots-là.»

La qualité des produits doit également primer, indique l'homme d'affaires. «Il faut également toujours faire de son mieux. Si l'on fait des erreurs, ce qui est normal puisque nous sommes humains, il faut s'assurer de ne jamais les refaire.»

À la conquête de clients internationaux

Les deux hommes d'affaires souhaitent maintenant percer le marché international avec leurs produits Lotus Aroma. «Nous souhaitons dépasser les frontières du Québec et des provinces atlantiques au cours des prochaines années, avoue Jean Colas. Nos clients pharmaceutiques sont de grandes marques québécoises présentes à l'étranger. Notre façon de travailler circule et nous nous y appliquons pour faire grossir notre entreprise.»



Photo: Courtoisie

Le premier vice-président ventes
et marketing de Dermolab
Pharma, Jean Colas.



Les CTE : les « sherpas » de la relève

Un petit rappel s'impose : d'ici 2020, c'est environ 38 000 entreprises québécoises qui fermeront si aucun entrepreneur ne prend leur relève (La relève est-elle au rendez-vous?, 2010, Fondation de l'entrepreneurship). Il s'agit donc ici d'une opportunité!!! Reprendre une entreprise peut sembler plus complexe et moins « sexy » que d'en créer une... Il y a pourtant une foule d'avantages, dont ceux-ci :

- 1- Une clientèle déjà établie;
- 2- Une équipe en place;
- 3- Des infrastructures existantes, des processus sur les rails;
- 4- Un accès à des sources de financement spécialisées (beaucoup de programmes de financement ont été créés dans le but spécifique de favoriser les transferts d'entreprise);
- 5- Une expertise existante au sein de l'organisation pouvant servir à propulser la prochaine phase de croissance l'entreprise, une phase où VOUS serez le maître à bord...

Comment s'engager dans cette voie ? Des « sherpas » de la relève existent : les Centres de transfert d'entreprises (CTE) du MDEIE. Ils offrent formations, conseils et ressources, tant en ligne que dans certaines régions du Québec. www.transfertdentreprises.qc.ca

pour plus d'information www.entrepreneurship.qc.ca