

CARRIÈRES ET EMPLOIS

Plutôt la valériane que la retraite !

CHARLES MEUNIER
COLLABORATION SPÉCIALE

À 58 ans, Denis Charlebois montre des signes convaincants d'enthousiasme et de sagesse. D'enthousiasme parce que ViaZen Pharma, la compagnie de produits naturels qu'il vient de mettre sur pied, a vite pris de l'altitude. De sagesse parce qu'il connaît la fragilité d'un rêve, fut-il l'un des plus beaux. Son histoire a de quoi inspirer de jeunes retraités qui lui ressemblent.

En février 2007, prêt pour la retraite, il l'a prend un peu plus tôt que prévu. Après 25 ans chez Uniprix, où il occupe un poste de vice-président, c'est un nouveau départ. Il prend trois mois de repos au cours desquels il se livre à une petite introspection.

Il constate vite qu'il est « dépersonnalisé ». Après toutes ces années de travail au même endroit, sans trop s'en rendre compte, il s'était « moulé » à l'entreprise. « J'ai alors réalisé que ma personnalité et mon caractère étaient bien différents de ceux que je projetais chez mon employeur », dit-il.

Quand on n'a plus à se rendre au bureau tous les matins, le piège, c'est le lit où l'on peut se prélasser, la télé, les mots croisés et la robe de chambre dans laquelle on peut rester envelopper jusqu'au bulletin de nouvelles de midi.

Denis Charlebois, lui, se lève tôt. Tous les jours, il s'offre une heure et demie de marche dans le boisé près de chez lui. Il fait de la gymnastique pour rester en forme, lit les journaux et prépare les repas avec un succès relatif.

« Comme beaucoup d'autres, j'ai cru que, l'heure de la retraite venue, dit-il. Je n'aurais plus rien à faire que de profiter du temps qui passe. Enfin, je pourrais vivre heureux. »

C'était compter sans un vieux rêve qui l'habitait.

À la fin d'avril, sans prévenir et à sa propre surprise, il annonce à sa femme : « Je recommence à



PHOTO CHARLES MEUNIER, COLLABORATION SPÉCIALE

Denis Charlebois a lancé quatre produits. Ils sont destinés à l'inflammation, le stress, la ménopause et la digestion. Selon ses recherches, ce sont les quatre affections les plus souvent identifiées par les Québécois.

travailler dans un mois. »

Elle n'en croit pas ses oreilles. Il lui avait toujours dit qu'il ne travaillerait plus jamais et n'avait fait aucune démarche pour se trouver un emploi. Lui-même se demande ce qui a bien pu lui passer par la tête pour prendre officiellement pareil engagement. Il n'a rien de précis en vue.

« Croyez-le ou non, raconte-t-il, le matin du 1^{er} juin 2007, en prenant ma marche quotidienne, j'ai eu un flash. Un signal clair,

sans équivoque. Je devais réaliser l'un de mes rêves. J'allais créer et diriger ma propre entreprise et j'avais une très bonne raison de le faire. »

Sur le coup, sa femme l'a regardé comme s'il était victime d'un dérèglement sévère. Il n'en était rien. Pour Denis Charlebois, cette décision reposait sur deux constats. Le premier étant qu'il serait dommage de reléguer aux oubliettes son savoir-faire et les connaissances acquises dans le

milieu des pharmacies et de la vente au détail. Le second étant qu'à ses yeux il était inacceptable qu'au Canada, un pays industrialisé et riche, le système de santé continue d'être inaccessible et qu'il faille attendre des mois avant de rencontrer un spécialiste.

Il en déduit que la médecine préventive a un avenir. « Quand allons-nous, enfin, commencer à nous intéresser aux saines habitudes de vie sans lesquels la génération à venir n'aura pas les moyens de répondre à ses besoins en santé ? »

Une autre question lui revient sans cesse à l'esprit : Comment remettre à la société une part de ce qu'elle m'a généreusement donné ?

Séparer le bon grain de l'ivraie

Il tient en partie le secret de la réussite. Une motivation personnelle profonde et la volonté d'aider ses semblables.

C'est ici que son projet prend tournure. Il lui donne des bases solides et le dote d'objectifs précis qui répondent aux attentes de celles et ceux qui pourraient en tirer profit.

« Je veux, dit-il, aider les gens à soulager leurs problèmes de santé en leur offrant des produits de haute qualité dont l'innocuité et les effets bénéfiques ont été démontrés. Je veux aussi conscientiser les gens à l'importance de prendre leur santé en main. En améliorant leur alimentation, en faisant de l'exercice. »

Néanmoins, il reconnaît que dans le domaine des produits naturels, qu'il a connu quand il oeuvrait dans le milieu des pharmacies, il est plus que temps de séparer le bon grain de l'ivraie.

Il admet mal que le consommateur ne dispose pas d'un moyen sûr de différencier un conseiller expérimenté de quelqu'un qui « a lu sur la phytothérapie pendant une quarantaine d'heures avant de proposer sa marchandise. »

Rappelons qu'en 2004, le gouvernement canadien a adopté le

Règlement sur les produits de santé naturels qui balise l'industrie. Depuis, plus question de mettre en marché un produit de santé naturel sans avoir obtenu au préalable l'autorisation de la Direction des produits de santé naturels de Santé Canada. De plus, il faut détenir un numéro qui garantit que le produit répond aux exigences du règlement.

Denis Charlebois s'en réjouit. « Voilà pourquoi je me suis entouré de professionnels du domaine de la recherche, de la mise au point et de la fabrication des produits de santé selon les meilleurs standards. »

Il a notamment fait appel à Roseline Gagnon, biologiste et nutritionniste. Quant à ses fournisseurs et au fabricant, tous sont réglementés par Santé Canada. Chacun des ingrédients doit être testé. « On doit faire la preuve de leur efficacité, s'assurer qu'ils présentent le moins d'effets secondaires possible et qu'ils sont sans danger à 100 %. »

La concrétisation du rêve de Denis Charlebois, on peut le deviner, a nécessité de sa part une bonne dose de patience notamment auprès de sa banque qu'il a dû convaincre de l'intérêt qu'elle avait à lui faire confiance. Comme il le reconnaît lui-même, avant de se lancer il avait une bonne connaissance du marché et les moyens de le pénétrer. « Je nageais en eaux connues » dit-il.

Quand nous lui avons demandé s'il avait eu recours à des programmes gouvernementaux d'aide au lancement d'entreprises, il a candidement avoué sa répulsion pour la paperasse et les formulaires en cinq copies.

« Mais, a-t-il pris soin d'ajouter, si vous désirez lancer une entreprise dans un secteur prometteur avec lequel vous n'êtes pas familier, n'hésitez pas. Faites appel aux ressources offertes par les programmes gouvernementaux et n'hésitez pas à demander conseil. Cela vous évitera de perdre inutilement votre temps à vous demander par quel bout commencer. »

Pour en savoir davantage
<http://www.entreprisescanada.ca/gol/cbec/site.nsf/fr/index.html>
<http://www.subventionspreentreprise.com/>
<http://www.viazenpharma.com/>