

Produits Progressifs

Itée, qui est en exploitation depuis 1966, est aujourd'hui la seule entreprise restante de fabrication de matériel médical jetable au Québec. Pour réussir à survivre et à prospérer dans un marché dominé par les multinationales, l'entreprise de Saint-Louis-de-Terrebonne a développé et mis en oeuvre une stratégie basée sur l'intégration des activités de production, l'automatisation et la diversification des produits.

L'entreprise familiale accroît son chiffre d'affaires de façon constante depuis cinq ans. Le niveau de profit demeure raisonnable, aux dires de son copropriétaire et président, M. Jean Jolicoeur. L'autre copropriétaire est son épouse.

Que l'entreprise ait réussi à se tailler une place dans ce marché spécialisé ne tient pas du hasard. "La planification, déclare M. Jolicoeur, c'est ma hache de guerre".

Un marché de deux milliards \$

Le marché canadien de produits médicaux jetables est évalué à près de deux milliards \$. Actuellement, 1,5 milliard \$ vont à l'achat de produits finis importés.

"Je subventionne le marché canadien; sans les marchés extérieurs, notre entreprise ne pourrait survivre", a expliqué au journal LES AFFAIRES M. Jolicoeur. Produits Progressifs exporte 75% de sa production vers les États-Unis, l'Amérique Centrale, l'Amérique du Sud et les Antilles. Le Québec et les autres provinces se partagent également les 25% restant.

M. Jolicoeur explique qu'il peut vendre ses produits deux fois plus cher outre-frontières qu'au Canada. "Le marché canadien n'est pas profitable pour nous, à cause du "dumping" que pratiquent ici les multinationales", précise-t-il.

Intégration verticale

À cause des particularités du marché et de la combativité des concurrents étrangers, Produits Progressifs joue la carte défensive. L'intégration verticale des activités est l'un des aspects de cette stratégie.

Seule entreprise québécoise de produits médicaux jetables

Produits Progressifs mise sur la robotisation et l'automatisation pour concurrencer les géants



Jean Jolicoeur: "Le robot du CRIQ fabrique un rasoir à la seconde".

L'entreprise fabrique l'ensemble des composantes qu'elle assemble. Elle offre aussi un service complet d'emballage selon la méthode formation-remplissage-scellage incluant la technique de formation sous vide et celle de l'enveloppe à pelure. L'usine de Saint-Louis-de-Terrebonne couvre 32 000 pieds carrés.

Produits Progressifs s'occupe également de la stérilisation, la mise en quarantaine et l'entreposage des produits finis. 2 250 pieds cubes sont disponibles pour la stérilisation à l'oxyde éthylène.

L'entreprise assume aussi le transport de ses produits au Canada.

Afin de compléter l'intégration de la ligne de production, Produits Pro-

gressifs s'est porté acquéreur l'année dernière des installations de la Northern Medical Industries Inc. de Mississauga en Ontario. Cette entreprise fabriquait des tubulures médicales entrant dans la fabrication des items jetables de marque Progressifs.

Les équipements de la Northern ont été déménagés à l'usine de Hawkesbury qu'a acquise Produits Progressifs en décembre dernier. Cette usine, d'une superficie de 75 000 pieds carrés, sera entièrement automatisée et robotisée. M. Jolicoeur prévoit qu'avec seulement 12 employés, l'usine ontarienne atteindra le même niveau de production que celle du Québec qui en compte 50.



Emballage sous vide (seringues) à l'usine de Produits Progressifs.

Cette implantation en sol ontarien vise aussi, selon les vœux de M. Jolicoeur, à protéger l'entreprise contre les aléas gouvernementaux au Québec tout en bénéficiant du protectionnisme ontarien.

Le taux d'utilisation des équipements est présentement de 20% à l'usine de Saint-Louis-de-Terrebonne. Ce niveau est toutefois considéré comme satisfaisant, compte tenu du processus très long de fabrication (de huit à neuf mois). M. Jolicoeur estime qu'il lui faudrait investir quelque 10 millions \$ pour porter à un niveau optimal l'utilisation des ressources physiques à son usine.

Robotisation et automatisation

Le contrôle des coûts est un élément très important dans le secteur des produits médicaux jetables. Ceux-ci se vendent aujourd'hui à meilleur prix qu'il y a quinze ans, règle géné-

M. Jean Jolicoeur prévoit une période d'amortissement de 10 ans pour cet apport technologique. Le prix du rasoir jetable est passé de 0,34 \$ à 0,18 \$ depuis l'implantation de l'appareil.

L'entreprise s'est également totalement informatisée. 105 programmes différents ont été développés pour Produits Progressifs. Des facilités de télécommunications informatiques ont été installées entre les deux usines.

M. Jolicoeur note que les frais administratifs de l'entreprise se sont maintenus depuis dix ans et qu'ils pourraient encore être réduits.

Diversification

Cathéters, bassines, seringues jetables, sont parmi les 300 produits différents que Produits Progressifs fabrique dans le secteur médical. La diversification des produits est un autre élément de la stratégie développée par l'entreprise de Saint-Louis-de-Terrebonne pour se maintenir dans le marché et accroître ses affaires.

Des produits métalliques se sont récemment ajoutés à la gamme de produits de plastique jetables fabriqués par la compagnie familiale. On fabrique maintenant des pinces et ciseaux médicaux à jeter après usage.

"La diversification de notre gamme de produits nous permet de survivre malgré le "dumping" systématique que pratiquent les importateurs en maintenant les prix déloyalement bas grâce au surplus accumulés", a expliqué M. Jolicoeur.

PAUL
DURIVAGE