



Jean Jolicoeur, un spécialiste des mariages réussis...

Jean Jolicoeur, président fondateur de International Joliance inc., une entreprise spécialisée dans la fabrication de produits médicaux jetables et située à Saint-Placide, dans la région d'Oka, est un homme d'affaires aguerrri. Les vingt-trois dernières années, au cours desquelles il a oeuvré dans le même champ d'activité, sont là pour en témoigner: depuis la fondation de Produits progressifs ltée en septembre 1966 à celle de Joliance en mai 1985, et depuis la vente de la première en juin 1986 au début des opérations à grande échelle chez la seconde, vers septembre 1988, beaucoup de décisions d'importance ont été prises, pour la plupart favorables.

Pourtant, une entrevue avec lui ressemble bien plus à une réflexion un peu philosophique sur la société en général qu'à un profil de décideur! Environnement, affaires sociales, histoire, politique et, forcément, économie sont successivement à l'honneur. Avec un plaisir évident, il aborde le phénomène de la violence chez les jeunes, évoque les tensions chez les gens du troisième âge ou parle de la dette du Canada. Il compare le système socialiste au capitalisme, selon ce qu'il a vu lors de ses voyages en Roumanie, Hongrie, Russie, Tchécoslovaquie, à Cuba... et ici.

L'une de ses constations concerne un sujet fort populaire de nos jours: la motivation. En effet, il affirme qu'il s'agit là d'un élément clé dans le développement harmonieux d'un individu, d'une entreprise, voire d'une nation. Et partout où l'homme obtient des biens et services trop facilement, il tarde à se réaliser et n'atteint pas son plein poten-

C'est pourquoi il ne s'objecte pas complètement aux coupures dans le programme de l'assurance-chômage, entre autres, surtout si celles-ci permettent de s'attaquer au déficit du Canada, une priorité absolue selon lui. Récemment, il participait à l'émission Droit de parole, à Radio-Québec, où l'on débattait justement cette question. "Tous admettaient la gravité du déficit, mais tous condamnaient la sévérité du dernier budget fédéral en matière d'assurance-chômage, sauf moi et un autre industriel. Tout le monde veut payer la dette mais personne ne veut économiser: il s'agit pour eux de droits acquis!"

Est-ce à dire qu'il faille selon lui sabrer dans les programmes sociaux? "Pas nécessairement. Mais il ne faut pas non plus aller trop loin dans notre aisance, sinon l'homme devient paresseux." Il compare ensuite la société à un gros ballon: si l'on comprime un côté, il se produira une malformation ailleurs. Ce qui lui permet d'expliquer, en image, l'importance, pour une population, de vivre à l'intérieur de ses moyens, ni plus, ni moins. "Dans un contexte de réalisme et de responsabilité, je favorise les programmes sociaux. Il convient toutefois de faire preuve de discernement."

Doit-on s'étonner d'entendre pareils propos de la bouche d'un homme d'affaires, alors que ceux-ci sont habituellement plus à l'aise à parler chiffres, gestion ou investissements? Dans le cas de Jean Jolicoeur, pas vraiment. Au départ, ce sont des préoccupations plus sociales que pécuniaires qui l'ont guidé vers les affaires: la volonté de contribuer à l'autonomie des gens, par exemple, notamment en produisant des sacs et jambiers urinaires pour les

personnes souffrant d'incontinence... Cet exemple reflète bien le souci de la collectivité qui alimente, en quelque sorte, notre interlocuteur: l'amélioration de la qualité de vie a toujours été, pour lui, un objectif surtout lorsque l'on parvient à en faire une opération rentable.

Il ne faut donc pas se surprendre non plus du fait que la plupart des produits de Joliance soient disponibles en une version améliorée, moins polluante que la recette traditionnelle, grâce à l'utilisation de matériaux exempts d'halogène. Malheureusement, ces produits non polluants sont encore peu en demande. "Les gens sont très réticents à changer leurs habitudes de consommation. Ils attendent sans doute qu'on légifère ou qu'il leur pousse des champignons sur la tête!", ajoute-t-il avec une pointe d'ironie, tout en rappelant que la nature peut venger sévèrement les sévices que l'homme lui impose.

Une affaire de famille

Le nom de Joliance est composé des quatre premières lettres de "Jolicoeur" et des quatre dernières de "Lachance", nom de jeune fille de son épouse Huguette. Mariés depuis maintenant 28 ans, ils sont partenaires d'affaires depuis... 23 ans! D'égal à égal: un partage des tâches, des risques et des gains. Pour cet homme de 53 ans, ne voulant pas se placer dans l'obligation de choisir entre une carrière fructueuse et une épouse, c'était la solution idéale. Plus, c'était une condition de succès. "En affaires, on a besoin de partenaires ayant des forces complémentaires. Et je n'ai pas besoin d'expliquer pourquoi j'entre si tard un soir donné: elle le sait, elle y est aussi!"

Cependant, certaines choses deviennent plus difficiles lorsque les associés font partie de la famille: on doit accepter les divergences professionnelles une fois à la maison, "sans quoi ma femme et moi aurions eu 1001 raisons de divorcer, ce qui ne ressemble en rien à quitter un simple partenaire d'affaires...". Petite note en passant: les trois fils du couple Jolicoeur occupent des postes de direction chez Joliance!

Mais la famille ne garantit pas le succès. Selon notre décideur, il faut savoir retrousser ses manches et se montrer tenace. Il croit aussi aux vertus de déléguer, à condition que cela se fasse prudemment. "On ne devrait déléguer qu'à une personne avec laquelle on est sur la même longueur d'ondes, en termes d'objectifs et de priorités." Autre facteur de réussite, selon notre hôte: savoir utiliser son stress au maximum. Après tout, c'est un élément qu'on ne pourra jamais éliminer, ce qui ne serait d'ailleurs pas souhaitable. "Le stress devient fort utile lorsque converti en énergie. Il ne se transforme en maladie qu'au moment où on n'arrive plus à le maîtriser."

Egalement, l'entrepreneur ne doit pas chercher à tout révolutionner. Tellement de données peuvent détruire une idée, aussi fantastique soit-elle... L'invention exige d'importantes ressources et c'est pourquoi il est nécessaire de rester dans le "conventionnel", question d'amener de l'eau au moulin. Et seulement alors, prétend Jean Jolicoeur, on peut envisager miser sur la recherche, le développement et les innovations. "Pour lancer un nouveau produit, on doit compter sur le marketing, le financement et un marché favorable; en résumé, plus que de la bonne volonté, il faut profiter d'un bon "timing", car en général, je le répète, les gens offrent une grande résistance au changement."



Photo Lucien Daubelle, La Décideur

M. Jean Jolicoeur président-directeur général de International Joliance Inc.

Enfin, qualité utile entre toutes pour espérer réussir en affaires, l'ouverture d'esprit. Et notre décideur ne fait pas simplement allusion à ce qui survient dans notre entourage immédiat, ou chez le concurrent, mais bien à l'environnement... mondial, ce que les outils de communication modernes permettent aisément d'atteindre. Cette vue d'ensemble sur le monde satisfait notre curiosité naturelle, bien entendu, mais elle aide surtout l'individu à prendre conscience de certaines réalités, à découvrir à la fois le potentiel et les avantages de notre système, de notre société, ce qui pourrait devenir, pourquoi pas, source de motivation.

Sur cette note positive se terminait notre entrevue. Tout bien considéré, une conclusion s'impose: Jean Jolicoeur s'affirme comme un spécialiste des mariages réussis. En effet, de jolies alliances (pardonnez le jeu de mots facile) entre philosophie et administration, profits et qualité de vie, famille et affaires lui auront permis d'enfanter... le succès!