

Série (3/4)

# Tilman, associé actif de Damien

Tilman, leader belge de la phytothérapie, est en partenariat avec l'Action Damien. Une association très concrète.



400.000 boîtes. En trois mois, nous avons déjà versé 10.000 euros.»

## C'est une rétribution pour l'utilisation de leur logo ?

C'est plus que ça. Pour eux, c'est aussi un partenariat d'entreprise idéal parce qu'on est orienté nature, valeurs, santé, qualité de vie. On sert aussi leur image et ils souhaitaient qu'on le fasse savoir.

## Ce n'était pas votre première expérience Nord-Sud.

A très petite échelle, nous nous étions associés en 2005 au projet Kunna Wolo («Dignité» en Burkinabe) lancé par un ancien stagiaire pharmacien. Au départ de plantes locales, il produit des tisanes et des gélules pour traiter la malaria, la constipation et les migraines. Il doit produire bon marché ; ce n'est pas évident. Il est venu nous revoir il y a six ans ; il nous a expliqué ses difficultés, faute de capitaux. On a prêté 25.000 EUR et on s'est mis à 49% au capital de 5 500 euros dans le projet. Notre présence l'aide et l'incite à avancer : la convention lui permet de racheter nos parts à un taux préférentiel.

## Vous n'avez pas imaginé un partenariat avec le Burkina ?

Les plantes africaines n'étaient pas commercialisables comme telles chez nous. Cela aurait demandé un dossier en béton. Et de toute façon, elles ne présentent pas de plus-value par rapport à ce dont nous disposons, bien qu'elles sont moins chères.

## Vous n'y voyez pas du mécénat. Pour vous, c'est plutôt la cohérence d'un projet d'entreprise.

Notre objectif c'est de créer du bon-



Photo: Sofie Van Hoof

Après avoir conquis le marché belge, Tilman ambitionne de devenir le spécialiste européen de la phytothérapie pour 2020.

## Le rendement n'est jamais évoqué lors d'une assemblée générale ou d'un conseil d'administration.

heur, pour nos collaborateurs et moi-même. Mais aussi autour de nous : chez nos fournisseurs et nos clients directs, les pharmaciens mais aussi les indirects et les anonymes : Monsieur et Mme Tout-le-

monde à qui nous destinons nos produits.

**Cela pose moins de problèmes quand l'entreprise est familiale...** Ma proche famille et moi, nous

sommes les principaux actionnaires. Le rendement n'est pas une préoccupation principale. Je peux même dire qu'on ne l'évoque jamais dans une assemblée générale ou un conseil d'administration. La rentabilité, par contre, c'est extrêmement important : pour survivre il faut être rentable.

## C'est plus facile à dire quand l'entreprise tourne bien.

Peut-être. Notre chiffre d'affaires était à 400.000 euros en 85, il était de 10,3 millions en 2007. Les effectifs ont crû dans le même temps de 5 à 90 personnes.

## Et la phytothérapie apporte quelque chose, un plus de ce point de vue ?

Oui, dans la mesure où on conçoit et commercialise des médicaments doux, efficaces et de peu d'effets secondaires, c'est certain qu'on crée du bien-être.

## Vous ne comptez donc pas vous arrêter en chemin ?

C'est clair que notre objectif c'est de poursuivre la croissance. Et ça reste évidemment citoyen, d'autant plus

que ça crée de l'emploi. Plus nous grandirons, plus nous rencontrerons nos priorités. Nous devons bien sûr atteindre une taille critique que nous n'avons pas encore.

## Votre horizon, c'est l'Europe...

Fin des années 80, nous visions d'être pour l'an 2000 le spécialiste belge de la phytothérapie, l'entreprise de référence des professionnels et de l'académique. L'objectif est atteint. Pour 2020, nous devons être le spécialiste européen de la phytothérapie. Cela implique encore beaucoup de croissance, notamment internationale. Cela passera par l'acquisition ou la constitution de filiales dans six pays d'Europe et l'accroissement des exportations, déjà plus fort que la moyenne. Depuis 85, nous avons une croissance moyenne de 15% par an. L'effectif en personnel, lui, double tous les huit ans. On a bien l'intention de poursuivre, ce qui voudrait dire qu'à partir de 2015, nous serions une grande entreprise... Mais notre ambition c'est qu'elle reste citoyenne. ♦

Propos recueillis par Gérard Guillaume

## «Mon père était pharmacien»

Mon père était pharmacien. C'était un grand entrepreneur; avant la guerre il avait monté un labo photo, puis une droguerie. Après la guerre, il a tenté de mettre sur le marché des médicaments expérimentés à son comptoir. Je suis devenu pharmacien pour reprendre l'herboristerie. Il m'a dit : tu vas te casser les dents, tu vas perdre ton temps.

### Et il s'est trompé...

Oui, le projet d'entreprise, la culture d'entreprise, c'est plutôt moi qui l'ai instaurée au fil des années.

### L'herboristerie, ce n'était pas à la mode en 85.

Les tisanes ardennaises sont passées entre 1950 et 1980 de 100.000 boîtes par an à 500.000. Le marché de la tisane pharmaceutique en Belgique à la

même époque est passé de 250.000 boîtes à cinq millions. Cela a toujours été porteur et ce l'est encore aujourd'hui. Mon premier nouveau produit, c'était des gélules amincissantes puis un anti-inflammatoire anti-rhumatismal et des sirops et pastilles pour la gorge à base d'extraits de thym. Un produit doit être efficace et avoir un bon goût. Pour le reste, on travaille au départ de plantes autorisées, fiables, dont on connaît l'efficacité et la non-toxicité, validées sur base des connaissances empiriques des plantes médicinales.

### Vous tentiez de répondre à des besoins mal rencontrés par la médecine allopathique classique ?

Non; la médecine allopathique couvre toutes les pathologies sauf celles qui échappent à l'approche scientifique: le psychosomatique, etc... La phytothérapie s'inscrit beaucoup plus dans le modèle allopathique traditionnel.