

JEAN-NOËL TILMAN
Chef d'entreprise • Tilman S.A.
5377 Baillonville

« On ne peut réaliser que ce qu'on a rêvé »

Durant ses études de pharmacien, durant son service militaire, Jean- Noël Tilman a mûri son rêve et l'a transformé en projet. Actuellement, il dirige une société prospère, spécialisée dans la phytothérapie. Exactement comme dans son rêve...

Parcours

Dans les années 1970, on ne parlait pas encore de crise de l'emploi ni de chômage. « C'était une période d'insouciance. Je n'avais pas d'idée précise. Mon père était pharmacien. Il tenait une officine à Bomal, près de Durbuy, à l'arrière de laquelle il avait installé un atelier. Il y fabriquait la 'Tisane du Vieil Ardennais' ». Jean-Noël entreprend des études de pharmacie, qu'il débute aux FUNDP de Namur et termine à « Louvain-en-Woluwe », le site médical bruxellois de l'U.C.L. « J'ai dû m'accrocher, mais c'était passionnant. La plupart des cours me servent encore ». Durant ses cinq années d'études, une idée germe en son esprit, s'y développe, devient un rêve. Durant son service militaire, il l'étaie, le transforme en projet, imagine le potentiel de croissance. Il y croit. Finalement, une seule année comme pharmacien d'officine suffira avant qu'il ne revienne au bercail avec l'envie de développer la gamme des « Tisanes Ardennaises », de créer de nouveaux produits, de faire grandir le laboratoire créé dans les années 50, malgré la pression paternelle qui le pousse vers l'officine familiale. Nous sommes en 1984, et Jean-Noël a l'intention de prendre l'activité de son père comme point de départ pour développer un véritable laboratoire de phytothérapie (traitement des maladies par les plantes).

Métier

« J'avais en tête ce qui s'est réalisé. J'ai concrétisé mes rêves, et de nouvelles ambitions ont remplacé les anciennes. J'ai commencé avec cinq personnes, des dames qui faisaient du conditionnement manuel. Nous sommes maintenant 55: des laborantins, des commerciaux, du personnel administratif, deux responsables à l'exportation, un chercheur, chargé de développer de nouveaux produits, pour qui nous louons un laboratoire de l'Ulg... ». En évoquant les métiers de ses collaborateurs, Jean- Noël ne peut s'empêcher de sourire. Chaque poste le ramène à sa propre expérience. Dans l'entreprise, il a tout fait, en commençant par décharger les camions qui livraient les matières premières. Puis il a imaginé une nouvelle présentation, plus attractive, pour les produits existants. Comme elle n'a pas suffi à augmenter les ventes, il s'est retrouvé sur la route pour les vendre. Il a développé de nouveaux produits et de nouveaux conditionnements. Il a dirigé l'extension de l'entreprise, stimulé la diversification, évolué dans la direction qu'il souhaitait : la phytothérapie. Ses médicaments sont enregistrés et reconnus par les pharmaciens. « J'ai appris à déléguer les responsabilités à mes collaborateurs. Ça me permet de me concentrer sur ce qui m'intéresse le plus : m'occuper du développement stratégique de la société, multiplier les projets, me charger de la gestion, surtout financière ».

Message

« Il faut rêver beaucoup, parce qu'on ne peut réaliser que ce qu'on a rêvé. Il faut s'accrocher à ses rêves, surtout dans les moments difficiles. Et puis, il ne faut pas avoir peur de se tromper : mieux vaut faire 10 choses et se tromper 5 fois que de n'en faire que 5. Un parcours professionnel est truffé de circonstances qui devenir être des opportunités à condition qu'on les utilise. Il faut savoir les reconnaître quand elles se présentent ».

Patrick Collignon
Chargé de la communication ICHEC-PME
Bd Brand Whitlock, 2 B-1150 Bruxelles
Tél : 02/739 38 70