

Un entrepreneur allie philanthropie et sens aigu des affaires pour stopper la SP

Au cours de sa longue carrière dans divers domaines, M. Cliff Giese a fait preuve d'un sens aigu des affaires. Il savait reconnaître et saisir les bonnes occasions. Il a lancé une nouvelle industrie lors de la fondation de Monsieur Lube Canada, entreprise dotée d'un programme de franchises qui compte aujourd'hui plus de 100 établissements spécialisés dans le service d'entretien préventif. Cette entreprise est un chef de file dans son domaine. M. Giese a également lancé BioMS, compagnie de biotechnologie qui, espère-t-il, sera la première à offrir un traitement capable de contrer la progression de la SP.

Malgré toutes ses réussites, M. Giese accorde une grande importance à sa famille dont le lien avec la sclérose en plaques est à l'origine de sa passion et de ses convictions. Sa femme, Robin, a reçu un diagnostic de SP en 1977.

« Si je peux contribuer à la mise au point d'un traitement efficace pour toutes les Robin de ce monde, j'aurai accompli ma mission », déclare M. Giese.

La carrière d'entrepreneur de M. Giese a commencé après une expérience frustrante en tant que courtier en valeurs mobilières auprès d'entreprises auxquelles il aurait voulu accroître sa contribution.

« En tant que courtier ou investisseur, vous n'avez aucune influence dans la compagnie si ce n'est que vous détenez les actions. Je voulais pouvoir augmenter la valeur des entreprises, m'engager plus à fond », explique-t-il. Une occasion s'est présentée au milieu des années 1970. À l'époque, il n'était pas facile de faire faire une vidange d'huile. Il fallait prendre un rendez-vous chez le concessionnaire et glisser cette tâche entre deux autres plus importantes et plus rentables que celle-là. M. Cliff Giese et son père se sont butés à cette réalité un jour où il devait aller chercher la voiture de ce dernier après une vidange d'huile. Quelle fut leur déception en apprenant que la voiture n'était pas prête.

Peu de temps après, reconnaissant la valeur du dicton selon lequel on n'est jamais si bien servi que par soi-même, M. Cliff Giese cofondait Monsieur Lube, entreprise de lubrification rapide.

L'initiative de M. Giese a remporté un immense succès (34 millions de vidanges d'huile en 34 ans) et lançait une nouvelle industrie. En effet, Monsieur Lube a été la première compagnie à offrir un large éventail de services d'entretien automobile et la possibilité de faire faire une vidange d'huile sans rendez-vous. M. Giese n'exploite plus lui-même son entreprise, mais il siège toujours au conseil d'administration et possède plusieurs établissements franchisés dans la région d'Edmonton.

La seconde grande aventure de M. Giese – la fondation de BioMS – s'est réalisée de nombreuses années plus tard après que sa femme, Robin, eut appris qu'elle avait la SP, en 1977.

« La sclérose en plaques me tient grandement à cœur, dit-il. Lorsqu'un de vos proches est atteint de cette maladie, toute votre vie se transforme. Chez nous, la SP a resserré nos liens familiaux. Mes deux enfants et moi devons nous mobiliser pour aider Robin. »

M. Giese a vu là l'occasion de se lancer dans un autre marché peu desservi. Il disposait alors d'une donnée convaincante : un médicament s'était montré efficace pour sa femme depuis deux ans. « Je savais qu'il pouvait être utile, alors quand on nous a demandé de l'aide, nous avons répondu "oui" », dit-il. Cette décision a mené à la création de BioMS.

Malgré toutes les difficultés que la SP a entraînées pour la famille Giese, la maladie leur a enseigné de belles leçons de compassion et d'optimisme : ils voient maintenant le verre à moitié plein. Par ailleurs, la SP a permis à M. Giese de renforcer sa philosophie de vie, qui consiste à donner lorsqu'on reçoit.

« Le succès et la générosité sont toujours interreliés. Plus vous donnez, plus vous recevez. Je crois que c'est un principe universel fondamental », déclare-t-il.

BioMS et Monsieur Lube comptent parmi les bienfaiteurs de la Société canadienne de la SP, chef de file mondial de la recherche sur le remède de la SP et de la prestation de services aux personnes touchées par cette maladie.

« La Société de la SP répond à un besoin, et nous la soutenons avec grand plaisir, dit M. Giese. Nous voulons apporter notre aide financière là où nous pouvons exercer la plus grande influence possible sur la source du problème. »

Monsieur Lube mène une activité de collecte de fonds annuelle, la Journée du fondateur, qui consiste à remettre 5 \$ à la Société de la SP pour chaque vidange d'huile effectuée en mai, soit durant le Mois de la sensibilisation à la SP. Plus de 95 000 \$ ont ainsi été recueillis depuis trois ans.

À propos de la participation des employés de Monsieur Lube à la Journée du fondateur : « Nous avons pu compter sur une belle collaboration de la part de tous. Ils se sont dits très heureux de pouvoir appuyer cette campagne et se promettent de continuer. »

Parallèlement à cette campagne, BioMS et la famille Giese ont commandité certains événements locaux organisés au fil des ans par la Division de l'Alberta de la Société canadienne de la SP, notamment des galas et des tournois de golf.

Au-delà de la philanthropie cependant, M. Giese demeure convaincu que lui et sa famille feront *tout* ce qu'ils peuvent pour stopper la SP.

« Ma femme ne veut pas voir quelqu'un d'autre vivre ce qu'elle vit. Elle fera tout en son pouvoir pour éviter cela. Mes enfants ne veulent pas non plus que cette maladie frappe une de leurs connaissances; ils veulent apporter toute l'aide possible à leur mère », conclut M. Giese.

Avec Cliff Giese en tête de file, stopper la SP devient une affaire de famille.