



HISTOIRE D'UNE RÉUSSITE : Faire ce qu'on aime, c'est payant!

*Conférence prononcée par **Hélène Fortier**
Directrice des Productions des perséides
et de Hélène Fortier Relationniste*

Le 17 janvier 2007 à 8h00 au Pacini Fleur-de-Lys, Québec

Bon matin,

C'est une chose de donner de la formation d'appoint à des professionnels ou d'écrire des allocutions pour des personnalités publiques, ce que je fais depuis quelques années déjà, mais c'en est une autre de rédiger une conférence et d'avoir à parler de mon expérience à des gens d'affaire. Tout un exercice! À l'invitation du comité des travailleurs autonomes et des micro-entreprises de la Chambre de commerce de Québec, j'ai tout de même accepté avec joie de réfléchir ces dernières semaines aux différents éléments qui ont contribué à ma réussite. C'est en toute simplicité que je partage avec vous le résultat de cette réflexion, en espérant que ça vous incitera à aller de l'avant et à croire que **faire ce qu'on aime, c'est payant!**

Pour ceux et celles qui ne me connaissent pas, je dirige à la fois une microentreprise : les Productions des perséides, tout en gardant mon statut de travailleur autonome sous la raison sociale Hélène Fortier Relationniste. Productions des perséides remplace depuis l'automne dernier les *Productions Jacques Bourget* dont j'ai été propriétaire de 1995 à 2005. Ces deux nouvelles signatures regroupent désormais l'ensemble de mes services.

À la toute nouvelle enseigne des Productions des perséides, on retrouve une agence musicale et artistique, des services de gestion d'événements et de direction artistique, et les conférences de l'athlète et motivateur Yves La Roche, le tout dans les deux langues officielles. Pour me seconder, j'ai le bonheur d'avoir une adjointe en or, Marie-Claude Samson, qui s'occupe principalement des conférences de Yves et de tout le secrétariat. Elle partage les mêmes valeurs de dévouement et de rigueur qui ont permis à mon entreprise de connaître une si belle expansion. Malheureusement pour vous, elle s'est envolée cette semaine vers le sud alors je ne pourrai vous la présenter.

Sous la raison sociale Hélène Fortier Relationniste, j'offre depuis 2004 des services en rédaction de textes ainsi que des ateliers de formation en planification d'événements, communication et protocole.

Tout ça peut paraître assez hétéroclite, mais ce sont toutes des activités que j'aime faire et qui font en quelque sorte partie de moi. Elles se sont ajoutées les unes aux autres tout naturellement, souvent à la suite de demandes de mes clients. Par exemple, pour la rédaction, j'écrivais déjà tous les communiqués de presse des concerts que je produisais. Et lorsque je vendais un spectacle à un client, j'accompagnais toujours mon offre de services d'un dossier détaillé sur l'artiste. Alors quand Croisières AML m'a demandé d'écrire les textes de promotion de l'animation sur leurs bateaux, j'ai accepté tout de suite.

Pour la formation, c'est une amie à qui on avait offert de donner un cours en organisation d'événements qui m'a demandé de donner la partie « communication et protocole », deux aspects que j'avais étudiés en relations publiques et que j'avais mis à contribution à maintes reprises depuis pour mes événements et concerts.

Nous agissons tous à partir de ce que nous sommes et ceci influence les choix que nous devons faire chaque jour. Ceux-ci s'inscrivent dans un contexte qui change à tout instant. Alors il nous faut être constamment à l'affût et ne jamais perdre de vue qui nous sommes et où nous sommes au moment présent. Histoire de vous situer par rapport à mon cheminement et aux décisions que j'ai eu à prendre, je vais donc brosser pour vous un court tableau des expériences qui m'ont formée et des contextes dans lesquels elles se sont inscrites.

Cette année, je fête mes 25 ans de vie professionnelle. En 1982, j'étais en compagnie des artistes en art visuel Richard Martel et Armand Vaillancourt sur le parvis de l'église de St-Jean-Port-Joli et j'invitais les gens à participer à la création d'une grande fresque. C'était « Le langage des traces », le premier événement auquel je contribuais. Je venais à peine de terminer ma mineure en relations publiques et j'étais pleine de beaux principes acquis lors de mes études en sociologie. Depuis, bien de l'eau a coulé sous les ponts. Côté formation, j'ai terminé mon baccalauréat ès arts et j'en ai fait un autre en éducation musicale quelques années plus tard. Parallèlement, je me suis intéressée à la communication consciente, appelée aussi « communication non violente » par Marshal Rosenberg, et j'en utilise les principes dans mes travaux de rédaction. J'ai pris des sessions de gestion du stress et de planification stratégique, des cours de vente et toute une panoplie de formations d'appoint. Comme il y a plein de sujets qui m'intéressent et que j'aime toujours me perfectionner, je n'avais que l'embarras du choix!

Après un premier emploi à l'association des Artisans de St-Jean-Port-Joli, j'ai été agente d'information et de consultation à la MRC de L'Islet avant de revenir dans ma ville natale, Québec, où j'ai rencontré le père de mes enfants et mon futur partenaire en affaire, le musicien de jazz Jacques Bourget.

En 1988, je produisais mon premier spectacle de jazz à l'Après-Onze avec le Big Band de Jacques. Je me rappelle entre autre avoir tapé à la machine les lettres d'invitation une par une pour qu'elles soient toutes personnalisées. On voulait donner une image des plus professionnelle mais nous n'avions pas le sou. Et dans ces années-là, on ne pensait même pas à demander une subvention. Alors on mettait du temps . . . beaucoup de temps! Et comme nous faisons notre

horaire nous-même, on travaillait tout le temps!! En fait, il n'y avait pas de séparation entre le travail, la vie de tous les jours et notre vie de couple. Nous étions mus par une passion commune et ça meublait entièrement notre esprit. À ce propos, je me permettrai ici une petite parenthèse à l'attention des couples en affaire.

Quelques années après avoir démarré notre entreprise mon conjoint et moi, nous avons participé à un colloque pour les couples en affaire. Le message qui revenait le plus souvent était le suivant : obligez-vous à consacrer du temps à votre couple en-dehors du contexte des affaires et passez sans tarder chez le notaire pour bien déterminer le partage des rôles et des obligations de chacun. Mais pour un jeune couple comme le nôtre, c'était comme de dire à une jeune adolescente en amour qu'elle risque de tomber enceinte si elle ne prend pas de contraceptif. « Ça n'arrive qu'aux autres! » Alors nous n'avons pas suivi ces précieux conseils et après 17 ans de partenariat en affaire, il ne restait plus rien de notre vie de couple. Et la séparation a été d'autant plus difficile que nous n'avions aucune entente écrite à laquelle nous référer. Alors si vous pensez partir en affaire avec votre conjoint, ne vous dites pas : « Ça ne m'arrivera pas à moi! »

Quand on est en affaire avec son conjoint, prendre régulièrement du temps pour sa relation de couple et clarifier par écrit les responsabilités de chacun au fur et à mesure que l'entreprise évolue, c'est payant!

D'ailleurs, ces principes s'appliquent tout autant aux partenaires en affaire qui ne sont pas en couple. Il est toujours payant d'établir notre convention entre associés pendant qu'on s'entend bien. Plusieurs jeunes microentreprises retardent ce moment trop longtemps. Elles oublient que la plupart des individus-propriétaires portent avant tout allégeance à leur propre carrière avant de témoigner d'un engagement fidèle à leur entreprise. Il est de plus en plus fréquent de voir des jeunes professionnels aller d'une entreprise à une autre de leur propre chef. Et j'avoue pour ma part que cette mouvance est souvent très productive, en autant que toutes les parties en tiennent compte dès le départ.

Un an après la production de notre premier spectacle et forts de cette belle expérience, Jacques et moi lançons donc notre agence d'artistes et de production d'événements. Cela faisait déjà deux ans que je travaillais dans l'enseignement de la musique et de l'art dramatique tout en aidant Jacques à lancer l'entreprise. Au début des années '90, j'ai finalement décidé de faire le grand saut et de quitter mon poste de spécialiste au primaire. Renoncer à un salaire garanti a de quoi donner le vertige mais je voulais pouvoir concilier mon travail et l'arrivée de mon premier enfant. De plus, après plusieurs années à travailler dans un cadre préétabli où je n'avais qu'à m'intégrer, j'avais envie de construire quelque chose qui me ressemblerait et sur quoi j'aurais plus de prise. J'avais envie d'utiliser tous mes talents et pas seulement ceux exigés par telle ou telle description de tâches. C'est d'ailleurs un des merveilleux privilèges qu'offre le statut de travailleur autonome. Ça compense en bonne partie pour tous les tracas liés à un revenu toujours incertain.

Un des éléments qui a beaucoup aidé l'agence à se distinguer, c'est la combinaison de mes connaissances en relations publiques et en musique et le grand respect que je voue aux artistes. Les agences d'alors étaient dirigées par des autodidactes. Elles vendaient souvent les services des artistes au meilleur prix possible, sans égard à la qualité de leur travail. J'ai donc misé sur le service conseil. Je leur expliquais les alternatives qui s'offraient à eux, la différence entre tel type

d'ambiance musicale et tel autre. Mon travail consistait en fait à choisir le bon artiste pour le bon événement. Je devais aussi m'assurer que l'artiste avait bien compris les attentes du client et que de son côté, le client savait ce dont l'artiste avait besoin pour donner la meilleure prestation possible.

Il n'était pas rare au tout début d'entendre un client me dire d'entrée de jeu : « En autant que je n'ai pas à courir les musiciens au bar! » ou encore « Accepteraient-ils de jouer contre un bon repas et de la bière en masse? » J'ai toujours pensé que l'adage qui dit que le client a toujours raison méritait des nuances importantes! J'ai donc travaillé très fort à « éduquer » ma clientèle. Je crois qu'il est très important d'être fier de ce qu'on a à offrir, de le défendre et de respecter ceux et celles qui collaborent à notre succès. À force d'expliquer aux clients que les musiciens que je leur envoyais avaient complété des études universitaires, qu'ils devaient consacrer des heures chaque semaine à leur pratique individuelle pour garder la forme et qu'ils ne demandaient qu'à les aider à faire de leur événement un succès, j'ai doucement contribué à changer les mentalités. Les artistes ont obtenu des loges convenables avec rafraîchissements. Ils étaient accueillis avec respect. Ça n'a l'air de rien aujourd'hui mais en 1988, on ne tenait pas ce genre de discours. Les artistes qu'on engageait pour les événements privés ou corporatifs étaient très peu considérés. Les musiciens d'ambiance encore moins que les autres! Bien souvent, ces derniers ne savaient même pas pour qui et pourquoi ils allaient jouer! En 2000, j'ai reçu le prix d'Agente de l'année pour l'est du Québec de la Guilde des musiciens et du Music Performance Trust Funds en grande partie à cause de cette nouvelle façon de créer des liens entre les artistes et le monde corporatif. Mes clients m'ont quant à eux signifié à plusieurs reprises à quel point ils appréciaient qu'on les aide à faire les meilleurs choix possibles dans l'intérêt de leur événement et qu'on les assiste tout au long du processus.

Quand on se respecte, quand on respecte nos collaborateurs et qu'on s'adresse à l'intelligence de nos clients, c'est payant!

J'ai aussi été l'une des premières à avoir mon site internet. Sur celui-ci, j'ai installé la première « Salle de presse virtuelle ». Le client pouvait y télécharger des photos des artistes et les utiliser dans la promotion de son événement. Cette salle de presse servait aussi aux journalistes lorsque nous produisions des spectacles. L'idée derrière tout ça était assez simple : être toujours prêt à répondre rapidement aux demandes. Encore aujourd'hui, je m'assure toujours d'être prête à réagir. Le milieu artistique de Québec bouge constamment. Des groupes se forment puis se défont. Les artistes montent de nouveaux spectacles ou démissionnent. Ils enregistrent de nouveaux démos ou cessent carrément de pratiquer. Rien que de tenir toutes ces informations à jour constitue une grande partie du travail de mon adjointe! Pour ma part, je vais les entendre et je m'assure régulièrement de la qualité de leurs prestations. Je me fais un point d'honneur d'assister aux spectacles des jeunes de la relève et de faire ainsi de belles découvertes pour mes clients. C'est impossible de tout voir et de tout savoir ce qui se fait sur le plan artistique à Québec, mais ça me permet d'offrir à ma clientèle les plus récentes innovations et de l'emmener plus loin.

Être toujours prêt, voire même devancer le besoin du client, c'est payant!

De 1993 à 2001, j'ai surtout été reconnue pour mon implication dans le milieu du jazz. Parallèlement à l'agence, Jacques Bourget et moi avons mis sur pied le Collectif des musiciens

et artistes du Québec, le CMAQ, une corporation sans but lucratif. Les spectacles qu'on produisait en salles ne rapportaient pas grand chose mais ils contribuaient grandement à établir notre notoriété et celle de plusieurs artistes de Québec. Je publiais un bulletin mensuel « fait maison » que j'envoyais par internet. On y retrouvait entre autre le cheminement et les grandes réalisations de l'artiste en concert. Du coup, même si l'artiste était un illustre inconnu, le public avait envie de le découvrir. Dans la dernière année d'activité du CMAQ, j'avais plusieurs centaines d'abonnés. J'avais d'ailleurs pris soin de prendre leurs coordonnées à la sortie des concerts! De toute façon, j'étais toujours là pour les accueillir, au point où je connaissais presque toutes les personnes présentes en salle par leur petit nom!

Bien connaître son public, c'est payant!

En 2001-2002, j'ai aussi siégée sur le conseil d'administration de l'Alliance de jazz du Canada comme membre élue pour représenter le Québec et les maritimes. En reconnaissance de ce véritable travail de missionnaire fait au CMAQ et à l'Alliance, j'ai reçu le Prix du développement culturel à la soirée des Prix d'excellence des arts et de la culture en 2001. Mais surtout, j'ai beaucoup appris et j'ai pu vivre de très belles expériences. Je me rappelle surtout la coproduction d'un concert en Hommage à Duke Ellington avec l'Orchestre de jazz de l'Union européenne de radio et de télévision, faite avec la Chaîne culturelle de Radio-Canada et le Festival de jazz de Montréal. C'était la première fois que ce big band venait au Canada et je l'ai amené à donner une représentation à Québec en plus de celle de Montréal! J'en étais très fière.

S'impliquer dans sa communauté, c'est payant!

Un des aspects les plus importants du travail autonome est la prise de décision. Tout au long de mon cheminement, j'ai perçu mon travail comme l'outil par excellence pour mieux me connaître et m'épanouir. Ça m'a obligée à apprendre entre autre le détachement. Il faut en effet prendre du recul pour mieux avancer. Et si on est trop attaché à un résultat bien précis, on risque fort de ne pas voir d'autres opportunités encore meilleures se présenter. Pour moi, le détachement veut dire « rester attentive aux avenues qui se présentent à moi et opter pour celles où je me sens bien ». On a tous en soi la capacité de reconnaître ce qui est bon pour nous. Encore aujourd'hui, il me faut prendre régulièrement le temps de m'arrêter pour vérifier mon niveau de confort au travail. Mais attention! Confort ne veut pas dire absence de stress. Il y a souvent des décisions difficiles à prendre et il faut avoir le courage de prendre celles qui nous permettent d'avancer et d'évoluer, même si ça nous stresse temporairement. Par exemple, on s'en fait souvent beaucoup trop pour les autres. Et Dieu sait que les retours d'ascenseur directs sont rares! On récolte bien plus souvent les fruits d'une bonne action d'une autre personne que de celle qu'on a aidée. Alors pourquoi ne pas laisser la Vie se charger de répartir elle-même les bénéfices? C'est bien mieux ainsi! Quand on se met à calculer ce qu'on donne en fonction de ce qu'on reçoit en retour, tout se complique très vite. Alors que lorsqu'on prend l'entière responsabilité de ce qui nous arrive, on fait des choix en fonction de nous et non des autres. Ça ne veut pas dire d'écraser ses concurrents ou de ne jamais prendre en considération les besoins des autres. Je l'ai dit tout à l'heure. S'impliquer dans sa communauté, avoir à cœur la réussite des autres, apportent beaucoup de satisfaction. Mais en dernier recours, c'est la viabilité de l'entreprise qu'on a mise sur pied ou du service qu'on propose qui doit avoir la priorité.

Parmi les décisions difficiles que j'ai eu à prendre, celle de briser le lien privilégié que j'avais avec un artiste important de l'agence a été particulièrement pénible. Je réalisais que de miser presque uniquement sur ses groupes musicaux restreignait beaucoup ma marge de manœuvre. S'il performait à la satisfaction de tous, tout allait bien! Mais dans le cas contraire, c'est toute l'agence qui écopait. C'était l'équivalent de mettre tous ses oeufs dans le même panier. J'ai donc élargi le cercle des artistes que je plaçais et renoncé à promouvoir la carrière d'un artiste en particulier.

Savoir reconnaître ce qui est bon pour nous, c'est payant!

Autre décision difficile, celle de refuser aux artistes le droit d'utiliser les dossiers promotionnels que je remettais aux clients. Je rédigeais ces dossiers, je payais un traducteur pour la version en anglais, un graphiste pour la mise en page, et je réalisais que certains artistes reprenaient ce travail à leur compte et changeaient simplement le nom et les coordonnées du contact à la fin. Quand j'ai réalisé qu'ils étaient devenu mes principaux concurrents, j'ai dû ajuster ma pratique. Par bonheur, la très grande majorité des artistes de l'agence a bien compris pourquoi je prenais cette distance par rapport à eux. Nous avons pu ainsi établir un code d'éthique entre nous et continuer à travailler ensemble en toute quiétude.

Savoir faire respecter ses limites, c'est payant!

Au début de cette allocution, je vous ai mentionné que je me considérais à la fois comme dirigeante d'une microentreprise et comme travailleur autonome. Je vois en effet une différence entre les deux. L'entrepreneur insuffle la vie à une entité extérieure à lui-même. Il doit donc avoir à cœur son bien à elle. Le travailleur autonome mise tout sur sa personne. C'est pourquoi j'ai fait la distinction entre les Productions des perséides et Hélène Fortier Relationniste.

Les entrepreneurs sont en principe des personnes qui ont une vision. Celle-ci ne se définit vraiment que petit à petit. Celui ou celle qui nourrit cette vision évolue avec elle. S'il s'astreignait à un cadre trop rigide, tout finirait par s'écrouler. Il doit avancer avec souplesse s'il veut que son entreprise puisse vivre sans lui. C'est un peu comme élever un enfant. Au début, les parents investissent tout ce qu'ils ont de meilleur en lui pour l'éduquer et le rendre autonome et fier de lui. Puis, ils voient apparaître ses traits de caractère, ses particularités, et peu à peu, ils constatent qu'il est prêt à vivre sa vie.

Ça se rapproche de ma conception d'une micro-entreprise. On lui insuffle nos valeurs, on la dirige en fonction de nos objectifs. Puis elle grandit. Le marché environnant la fait réagir, la façonne, sans oublier l'influence des autres personnes venues nous prêter main forte pour qu'elle prenne toute sa mesure. Pour lui permettre de s'ajuster, on la considère peu à peu comme quelque chose d'extérieur à nous. On évalue sa valeur propre et on se dit que ce serait bien si elle nous survivait. Certains entrepreneurs voient leur entreprise comme un éventuel fonds de pension ou un bien à monnayer le jour où ils auront envie de faire autre chose. Il ne s'agit plus seulement d'assurer la viabilité d'une extension de nous-même, ça demande du lâcher-prise. De prendre des décisions en fonction de son bien à elle.

Il est important d'apprécier notre entreprise pour ce qu'elle est et ce qu'elle nous permet de vivre, d'être fier de ce qu'on a contribué à créer et de profiter à plein des merveilleuses opportunités qu'elle place à notre portée pour nous réaliser pleinement.

Le travailleur autonome doit investir constamment sur la mise à jour de ses connaissances, l'entretien de son réseau de contacts personnels, la promotion de ce qu'il fait à chaque fois que c'est possible. Le travailleur autonome peut plus difficilement qu'une entreprise vendre sa clientèle car celle-ci est intimement liée à lui. Mais il a chaque jour le pouvoir de choisir sa vie. Ce statut m'a permis d'élever mes enfants comme je le voulais (ce qu'on appelle aujourd'hui la conciliation travail-famille) et d'offrir à la société ce que j'avais de meilleur. Il me permet maintenant d'envisager un avenir dont je suis la seule responsable. Personne ne peut me mettre à la porte! Je peux décider d'écrire jusqu'à 75 ans si je le veux! Grâce à Internet, il m'arrive même de me visualiser faisant le tour de la planète tout en prenant des mandats de rédaction à distance.

L'important, c'est de faire ce qu'on aime, de toujours s'appliquer et de ne jamais cesser d'être exigeant envers soi-même.

En résumé, aimer ce qu'on fait, c'est aussi :

- ✓ Prendre régulièrement du temps pour soi.
- ✓ Mettre à jour notre convention d'associés au fur et à mesure que l'entreprise évolue.
- ✓ Se respecter, respecter nos collaborateurs et nos clients.
- ✓ Être toujours prêt, voire même devancer les exigences du marché.
- ✓ Bien connaître son public et sa clientèle.
- ✓ S'impliquer dans sa communauté.
- ✓ Savoir reconnaître ce qui est bon pour nous.
- ✓ Faire respecter ses limites.

Tout ça, c'est payant!

Merci!

Hélène Fortier
relationniste 


Productions des perséides
événements, artistes & conférences
Perseid Productions
events, artists & speakers

www.hfortier.com