

Publié le 22 octobre 2008 à 05h00 | Mis à jour le 22 octobre 2008 à 05h00

Pla'c'art: Chantal Cimo, la fille derrière les artistes



Ce qui fait vibrer l'agente d'artistes et fondatrice de Pla'c'art, Chantal Cimon, c'est le contact avec le monde.
Le Soleil, Erick Labbé



[Gilbert Leduc](#)

Le Soleil

(Québec) À la fin de l'été 2007, Chantal Cimon était rendue à bout de souffle. Son entreprise, Pla'c'art, roulait à plein régime. Trop vite à son goût. «Je me disais c'est maintenant que ça passe ou que ça casse», raconte l'agente d'artistes.

Heureusement, Pla'c'art (l'acronyme de planification culturelle et artistique) a survécu à sa première crise de croissance.

Chantal Cimon avait besoin d'aide.

Toute seule dans son entreprise qui vend des spectacles d'une douzaine de compagnies de théâtre et de danse contemporaine de Québec, de Montréal et de Saguenay à des diffuseurs québécois, canadiens, nord-américains et européens et en déplacement une centaine de jours par année, elle n'arrivait plus à entretenir la flamme.

Puis, deux bonnes nouvelles, tombées l'une après l'autre, lui donnent la tape dans le dos qu'elle attendait tellement.

À l'occasion de la Bourse Rideau 2008, Pla'c'art reçoit le Prix du développement international de la Ville de Québec. Un honneur accompagné d'une bourse de 5000 \$ qui permettra à la jeune femme de 31 ans de se rendre à Limoges, en France, pour participer aux Francophonies en Limousin, un rendez-vous couru par les artistes et les diffuseurs.

Au même moment, le Conseil des arts du Canada accorde à Pla'c'art une subvention de 20 000 \$ dans le cadre du programme de soutien aux agents de développement. «Ça m'a permis d'embaucher une employée à temps partiel.»

Ouf! Chantal Cimon pourrait enfin respirer et se déplacer un peu partout pour «vendre» ses clients sans se casser la tête avec tous les tracas administratifs et les centaines de messages laissés dans la boîte vocale.

Elle envisage, aujourd'hui, le jour où elle pourra embaucher une ressource à plein temps et, éventuellement, une agente de développement pour la seconder dans la préparation de matériel promotionnel, la planification d'activités de mise en marché et la représentation d'artistes.

Naissance de Pla'c'art

Depuis la création de son entreprise, en 2005, Chantal Cimon a toujours joué de prudence malgré la forte demande pour ses services.

Au début, Pla'c'art ne représentait que trois compagnies. L'année suivante, ce nombre doublait. «Je n'ai jamais eu à faire du démarchage pour recruter des clients. Il y a toujours une demande, à Québec, pour la représentation d'artistes. Et j'ai toujours su être au bon endroit au bon moment.»

Détentriche d'un baccalauréat en administration des affaires, Chantal Cimon n'avait jamais pensé devenir agente d'artistes. Encore moins se lancer en affaires. Elle voulait faire de la gestion d'événements.

Elle goûte à la profession d'agent d'artistes à Montréal au sein de la troupe de danse Cas Public. «C'est là où j'ai tout appris. De l'organisation de tournées aux demandes de subvention.»

De retour à Québec, elle est engagée à temps partiel par la compagnie de théâtre Les Nuages en pantalon à titre de responsable du développement de la diffusion. D'autres entreprises culturelles, notamment le Théâtre de l'Aubergine et les Productions Strada, font appel à ses services.

Accumulant les contrats, Chantal Cimon décide alors de fonder sa compagnie. Sous les conseils du Centre local de développement de Québec, elle élabore un plan d'affaires qui démontre qu'il y a un réel besoin pour une entreprise comme la sienne dans la capitale. «L'exercice m'a permis de réfléchir à ce que je voulais faire avec Pla'c'art, d'identifier les menaces et les opportunités et d'évaluer où sera l'entreprise dans cinq ans, dans 10 ans.»

Entreprise de services dont le chiffre d'affaires devrait atteindre 75 000 \$ cette année, Pla'c'art n'a pas eu besoin d'une injection massive de billets verts pour voir le jour. «J'ai eu une bourse de 1750 \$ du Fonds jeunes promoteurs et des prêts d'un peu plus de 4000 \$ pour acheter un ordinateur, créer un logo et faire des cartes d'affaires.»

Rêve-t-elle, un jour, de représenter une Céline Dion ?

Chantal Cimon n'en fait pas une priorité. Malgré l'éternelle course pour en arriver à joindre les deux bouts, elle nage en plein bonheur avec ses clients dont les talents ne demandent qu'à être connus et appréciés du grand public.

Copyright © 2000-2008 Cyberpresse Inc., une filiale de Gesca. Tous droits réservés.