

TRANSCRIPTION | E04 | ARTISTIC ROOTS PODCAST

Nicolas Bégin | La vie d'un ARTrepreneur

MC = Mel Charlot | NB : Nicolas Bégin

MC: Bienvenue à Artistic Roots! Aujourd'hui, notre invité est Nicolas Bégin ([@nicolasbegin](https://twitter.com/nicolasbegin))! Bachelier en finance, Nicolas est le directeur et fondateur de Hit The Floor ([@hitthefloor.ca](https://hitthefloor.ca)), il a participé aux émissions *So You Think You Can Dance* (SYCTD) Canada et *America's Best Dance Crew* (ABDC) et il était le directeur artistique pour l'émission *Danser pour gagner*. Aujourd'hui, on parle de la vie d'un ARTrepreneur. Premièrement, quel a été l'élément déclencheur qui a amené à la création de Hit The Floor?

NB: Il y a beaucoup de choses, mais je dirais que l'élément déclencheur, ça a été que j'ai voulu créer quelque chose qui était durable pour ce qui est de ma carrière artistique, mais aussi d'apporter quelque chose de plus à la communauté. Je te dirais qu'au départ, quand j'ai lancé Hit The Floor, ce n'était pas aussi clair ce que je voulais, mais je voulais donner quelque chose de plus à la communauté. Pour moi, c'était aussi simple que de rassembler les gens dans un endroit pour qu'ils puissent échanger, partager, vivre quelque chose de beau ensemble et développer une passion commune qu'est la danse. C'était aussi simple que ça. Puis, même si HTF est très reconnu pour les compétitions en danse, pour moi HTF, le plus beau, c'est quand qu'on se promène dans les corridors, quand on voit les gens échanger. Pour moi, c'est ça. C'est l'effet de rassembler les gens, de connecter les gens ensemble, puis de pouvoir grandir tout le monde ensemble.

MC: Je me souviens quand on s'était parlé, il y a des années de ça, quand tu voulais créer quelque chose pour la communauté. Je sais qu'il y a beaucoup de pression qui vient avec des projets comme ça, parce que tu collabores avec des personnes qui pensent que tu devrais le faire d'une façon ou d'une autre. Ensuite, tu as les parents, les écoles, les danseurs eux-mêmes. Tu travailles aussi avec une culture dans laquelle il y a beaucoup de changement. Tu te retrouves parfois au milieu. Est-ce que je le laisse comme c'était avant? Est-ce que j'avance avec les nouveaux développements?

NB: D'emblée, on ne peut pas plaire à tout le monde. Déjà là, je pense que c'est l'un des premiers éléments qu'il faut garder en tête. Puis, je pense qu'il faut rester à l'écoute de la communauté, de comprendre quels sont les besoins et comment on répond vraiment à ce besoin, là, et puis constamment. Au départ, j'ai rempli un besoin qui était présent. Je sortais justement de mon baccalauréat et j'avais le goût de faire un projet. Évidemment, je me suis rendu compte que j'avais une plus grande passion pour la danse que la finance. Je me suis dit comment je peux faire quelque chose qui va amener les gens à avoir un impact positif sur leur vie tout en gardant ma passion. Je me dis que si je fais quelque chose que j'aime, c'est certain que je vais le faire à 100%, à 120%. C'est ça qui va m'amener à être heureux, mais aussi qui va amener les gens à être heureux.

MC = Mel Charlot | NB : Nicolas Bégin

MC: C'est super beau à entendre. Hier je parlais avec Neil (É01) puis on discutait d'à quel point c'est important de rester connecté à qui on est initialement et aussi à notre passion pour pouvoir naviguer, pas seulement dans l'industrie, mais dans la vie en général. Parce que ça crée comme une bonne base pour pouvoir continuer avec les changements qui arriveront au fil des années. Quel a été le plus grand défi entrepreneurial jusqu'à ce jour?

NB: Avant d'aller dans l'explication de la pandémie, je vais revenir aux racines. On parle d'écouter la communauté. Je me suis perdu à un moment donné. Je me suis égaré sur la raison pour laquelle j'avais créé Hit The Floor au départ. La raison est simple, c'est que je réfléchissais moins. Il y avait beaucoup de demandes pour créer les événements, il y avait beaucoup de gens qui voulaient participer aux compétitions. J'ai voulu répondre à cette demande-là. J'ai écouté les gens et j'ai continué d'offrir des expériences que les gens voulaient. Mais parfois, en perdant certaines valeurs de vue. Il y a trois ou quatre ans, on a eu une grande remise en question, de mon côté, mais avec toute l'équipe aussi, pour se demander « Quand j'ai créé HTF, qu'est-ce que je voulais, quelles étaient les valeurs? » Évidemment, avec le temps, on avait enlevé certains ateliers de la programmation. Mais tout ça, pour moi, c'était un volet éducatif qui était très important, puis d'être là pour la communauté surtout. On ne prenait plus le temps nécessairement, même moi, je n'allais plus dans les événements, je ne m'impliquais plus autant qu'avant. Je me suis dit, là c'est vraiment important qu'on repense sérieusement à ce qu'on doit faire, puis d'être plus là pour la communauté, puis de l'accompagner. Ça a été un moment qui était assez chamboulant parce que tu te rends compte que finalement, on a décidé d'aligner les choses pour aller dans une direction, mais que maintenant on veut aller dans une autre direction. Ça été un moment qui a été assez difficile de se dire bon, je n'ai peut-être pas fait la bonne chose, c'est bien correct, mais à partir de maintenant, il faut s'écouter.

MC: Je trouve ça beau parce que tu partages un moment vulnérable, puis aussi un moment que je pense qu'on vit tous en tant qu'humain, que ça soit dans ta business, dans ton art, dans ta vie personnelle, dans ta relation. On fait des erreurs, puis on revient là-dessus. Parfois ce n'est même pas une erreur, c'est une leçon. Tu prends un chemin, puis tu réalises que ce n'était peut-être pas le bon, et ça arrive. Je pense que ça vient avec la maturité et l'expérience, de pouvoir se demander « Où est-ce que je suis rendu, où est ce que je veux vraiment être? Où est ce que j'ai commencé aussi? Quelles étaient mes intentions? »

MC = Mel Charlot | NB : Nicolas Bégin

NB: J'essaie constamment de me garder des périodes de réflexion, que ce soit aux trois ou quatre mois, juste pour poser les bonnes questions. Est-ce que c'est ça que j'ai envie de continuer de faire? Mais à ce moment-là, je pense que l'entrepreneur avait pris le dessus sur l'artrepreneur. On a des ressources autour de nous, j'ai une superbe équipe en or et récemment quand j'allais à mon conseil d'administration, je présentais les chiffres, mais les personnes à la table me demandaient « Mais Nic, c'est quoi les projets de communauté? » Ils avaient bien raison, même en temps de pandémie, c'est là qu'il faut se retourner vers la communauté. Mais il faut avoir ces réflexions-là et de s'entourer des gens qui ont ces valeurs-là pour te rappeler à quel point c'est important.

MC: Merci de partager ça avec nous. Je me retrouve beaucoup dans ce que tu as dit aussi parce que dans ma carrière, j'ai eu beaucoup de moments où je devais m'asseoir pour prendre du recul. « Qu'est-ce que je fais? Quelles sont mes intentions? Je veux faire partie de quoi? Est-ce que j'utilise ma voix comme il le faut? » Mais avec ce que tu viens de dire, je voulais te demander par rapport à ton équipe et tout ce qui s'est passé dans la communauté dans les dernières années, mais surtout pendant la pandémie avec la communauté qui a commencé vraiment à s'exprimer de tous les côtés. Est-ce qu'il y a quelque chose que tu as pris à cœur, un changement que tu voulais mettre de l'avant dans ton organisation, ton équipe?

NB: Oui, plusieurs éléments. Plusieurs projets aussi sont en cours de développement par rapport à des prises de conscience qu'on a eues à l'interne. Mais je dirais que l'un des éléments sur lesquels on s'est beaucoup interrogé, c'est comment on pouvait accompagner un danseur à tous les moments de sa vie. Dans son parcours de vie, un danseur a des cheminements différents. Nous, on offre une expérience à travers les compétitions de danse. Mais ce n'est pas tous les danseurs qui passent par les compétitions de danse. Mais comment autrement on peut essayer de l'accompagner, puis de le supporter là-dedans. Puis j'ai aussi réalisé que Hit The Floor est une belle plateforme. Je pense que son rôle quelque part est d'aider la communauté et peut servir de transition pour certains domaines ou artistes pour aborder ces sujets-là. Le [podcast Artistic Roots](#) est une façon de le faire avec des échanges assez riches. Je pense que, évidemment, on a un rôle à jouer d'intermédiaire. Je pense qu'on a une communauté très commerciale, il y a beaucoup d'écoles de danse qui participent aux événements. Puis, il y a d'autres communautés aussi qui ont beaucoup à offrir, à éduquer. On a tous besoin de s'éduquer ensemble. Je pense que le rôle de Hit The Floor est maintenant d'offrir cette possibilité-là, d'être un intermédiaire pour aider les gens.

MC = Mel Charlot | NB : Nicolas Bégin

MC: Pour moi, la différence entre entrepreneur et *artpreneur* est que tu prêtes attention à ton art, à d'où l'art vient et qui fait partie de cet art. Le mot *artpreneur* a fait son à son apparition il y a quelque temps. Est-ce que tu peux me donner ta définition d'un *artpreneur*? Et quelle est la différence avec un entrepreneur à proprement dit?

NB: Pour moi, un *artpreneur*, c'est un entrepreneur avec une âme artistique, une âme d'artiste. C'est une personne qui est créative, qui ose avec sa tête, qui crée son cœur, puis qui s'investit avec ses tripes. C'est quelqu'un qui a aussi le sens des affaires, mais qui s'en sert pour transformer sa passion artistique pour une activité durable. À la base, avant d'être un entrepreneur, on est un artiste. Je pense que c'est ça la différence entre un entrepreneur et un *artpreneur*. On a une passion artistique et à travers ça, on utilise d'autres moyens et on le pousse plus loin.

MC: Avec ça, est-ce que tu peux me parler des racines artistiques à toi?

NB: J'ai toujours été passionné de la danse, j'ai toujours aimé danser. Je me rappelle, mes parents me disaient toujours « On te voyait toujours danser sur les pistes de danse, dans les mariages ». Puis il y a 24 ans de ça, j'ai décidé de développer plus cette passion-là. J'ai pris mes premiers cours de danse chorégraphiques au Studio Party Time ([@studiopartytime](#)), shoutout à Guildo Griffin ([@guildogriffin](#)) qui a été mon premier professeur et qui m'a donné la piqûre. Puis, à un moment donné, je me suis embarqué là-dedans. Puis je me rappelle très bien un moment où je marchais dans la rue, puis dans une vitrine d'un des studios qu'il y avait à Lévis, j'ai vu deux gars, Jeef Dufour (Freeze), puis Vincent Poirier ([@vincent_torpedo_poirier](#)). J'ai regardé ces gars-là pratiquer, puis je me suis dit « Wow, c'est ça que je veux faire ». Je suis rentré dans l'univers du Breaking (Voir [Lexique des danses de rues de 100Lux](#)). J'ai intégré le premier groupe qui était Mystical à l'époque. J'ai beaucoup appris de ces mentors-là, Vincent et Jeff, puis au fur et à mesure que ça avançait, mon objectif était de rentrer dans leur crew à eux. Je voulais vraiment faire du plus légendaire groupe de Breaking au Québec, qui est QCRock. Je me suis beaucoup entraîné et un moment donné je me suis dit qu'il y avait beaucoup de choses que j'ai envie de faire, les émissions de télévision sont arrivées qui permettaient de voir qu'il y avait déjà des danseurs qui prenaient différents chemins. Il y a, entre autres, une personne qui m'avait beaucoup inspirée. C'était Hokuto «Hok» Konishi ([@hok](#)) à l'époque, qui pratiquait beaucoup de styles de danse et j'ai réalisé que j'avais le goût d'en faire plus et d'en apprendre plus. J'ai décidé de commencer à faire des formations à Montréal. On se rappellera pendant cinq ans, j'ai fait trois aller-retour par semaine Québec-Montréal pour pouvoir m'entraîner, puis ça m'a apporté, à joindre une belle famille qui est celle de Blueprint qui nous a amenés à faire beaucoup de projets et à me développer beaucoup au niveau de la danse dans plusieurs sphères, pas seulement des cours au niveau chorégraphique, mais j'ai aussi pris des cours plus techniques (ballet, etc.). Ça m'a amené après ça à faire des émissions télévisées. Mais en fin de compte, j'étais content de pouvoir toucher à plus de choses, je suis un gars qui aime beaucoup la formation et qui aime beaucoup apprendre. Et apprendre de façon différente, ça m'a amené à me découvrir et à être vraiment sur mon X, à continuer de me développer. C'était un besoin que j'avais à l'époque.

MC = Mel Charlot | NB : Nicolas Bégin

MC: À part le Breaking, quel autre style te touche vraiment?

NB: Je te dirais que le bboying, c'est celui qui me plaît le plus. Par contre, je dois dire que le Popping (Voir [Lexique des danses de rues de 100Lux](#)) m'a toujours beaucoup interpellé. C'est la prochaine étape, je pense. Si je m'autorise à aller de l'avant, le Popping pour moi a toujours été quelque chose que je trouvais tellement impressionnant. Je crois que ce serait le prochain style que j'aimerais découvrir. Quand je regarde du Popping, j'ai le même feeling que quand je regardais du Breaking. J'ai le goût de m'impliquer et d'essayer d'en apprendre plus.

MC: Est-ce qu'il y a quelqu'un qui t'inspire dans le Popping?

NB: Handy « HYA » Yacinthe ([@hyablak](#)).

MC: Moi, quelqu'un qui m'inspire est Popin Pete ([@popinpete](#)). C'est une légende incroyable, un humain incroyable. Donc, je vous encourage à aller le découvrir. Il a inspiré tellement de personnes et il danse encore maintenant. Des années plus tard, il est encore en train de se réinventer, de partager avec le monde et d'inspirer les gens. Parlons de Hit The Floor. C'est complètement différent maintenant, depuis la pandémie qui a touché tout le monde. Comment tu as vécu cette pandémie?

NB: Ça a été un gros processus, ça n'a évidemment pas été facile. Il y a beaucoup de domaines qui ont été affectés, mais particulièrement le domaine artistique et de l'événementiel. Le 12 mars 2020, on partait pour faire la tournée. On était à cinq jours de l'événement HTF Gatineau. Je pense qu'à un moment donné, il y a eu un reality check. Puis, même à essayer de replanifier et de se réinventer, on les a faits avec l'équipe les scénarios 1, 2, 3, 4, 5, 6. Mais je pense que ce qui était quand même difficile à travers ça, c'est toute l'incertitude qui plane et pour se garder motivés. Pour nous, la raison pour laquelle on crée les événements et qu'on travaille dans nos bureaux tout le long de l'année, c'est d'arriver à ces événements-là, puis de voir l'impact qu'on a sur la vie des gens. Mais lorsqu'on l'a plus ça, c'est difficile de garder cette flamme-là. Il a fallu trouver des façons de rester motivés et aussi être là pour la communauté. Il a fallu qu'on change complètement le modèle d'affaires de façon temporaire. On a pris les forces de l'équipe, puis on les a vendues un peu partout. Puis on fait des choses qu'on était peut-être moins nécessairement à l'aise de faire, mais qu'on avait les capacités et les compétences pour le faire. Puis on en a pris des mandats au niveau marketing, des mandats au niveau logistique, etc. Ça nous a permis au moins de garder à flot l'organisation. Puis on s'était mis une limite à ça. On s'était dit, au minimum, on va passer 70% de notre temps à faire ça pour un bout, mais on se garde un 30% de notre temps relié à nos valeurs, à travers des projets de développement pour la communauté, puis des choses qui nous animent et qui nous gardent motivés.

MC = Mel Charlot | NB : Nicolas Bégin

MC: C'est certain que ça a forcé un changement pour tout le monde, mais je pense que c'était une bonne affaire. Est-ce qu'on était d'accord?

NB: Oui, effectivement. Je pense que ça nous a amenés à réfléchir, puis à prendre un alignement différent. Puis oui, nous, ça nous a permis de mieux réfléchir pour voir les choses autrement, pour l'avenir. Je pense définitivement qu'on va apprécier encore plus ce qui s'en vient. Maintenant qu'on a perdu déjà un peu ce qu'on pensait être acquis, je peux dire que la prochaine fois qu'on va voir un événement régulier de Hit The Floor, on dirait que je planifierais juste une journée de retrouvailles.

MC: Est-ce que tu as des plans ou de nouveaux projets au sein de Hit The Floor qui s'en viennent pour les prochaines années?

NB: Oui, mais on va vraiment se concentrer justement sur le parcours du danseur et comment on peut l'accompagner de A à Z. Donc pas seulement juste les événements réguliers, mais d'avoir une approche aussi, tout au long de l'année, d'avoir des activités qui vont se faire peut-être à chaque mois pour nous ramener proche de nos valeurs, des activités en lien avec l'éducation, en lien avec un lien avec les échanges. C'est vraiment ce qu'on va faire. On a mis en place un comité d'experts en danse pour prendre le pouls. On va faire plusieurs retraites avec des gens qui vont nous aider, qui vont prendre le pouls de la communauté pour nous aider sur l'alignement stratégique de Hit The Floor. Comme je l'ai dit tantôt, c'est important d'être à l'écoute et ces gens-là qui feront partie du comité vont jouer un rôle très critique dans l'alignement stratégique des prochaines semaines, quelques mois, années.

MC: Tu parles du parcours du danseur. Est-ce qu'on parle ici de danseurs professionnels, de danseurs de niveau compétitif?

NB: C'est vraiment à tous les niveaux. On va essayer de voir tous les cas types possibles, mais d'identifier certains moments. Par exemple, à partir de quand tu as découvert la danse, comment peut-on t'aider à découvrir la danse? Il y a déjà beaucoup d'écoles de danse qui sont en place pour faire justement découvrir la danse, puis prendre en charge le volet loisir et éducatif. Mais autrement que ça, quand tu arrives à un moment où tu as participé à des compétitions, ou pas, que tu t'es entraîné et que tu souhaites en faire une carrière professionnelle, quels sont les outils que nous on peut t'aider à utiliser ou qu'on peut te partager pour pouvoir faire en sorte que ton cheminement soit plus facile. Encore là, peut-être qu'à un moment donné, tu vas vouloir faire la direction artistique. Mais qu'est-ce qu'on va pouvoir faire? Quels sont les outils ou les ressources qu'on va pouvoir mettre à ta disposition peut t'aider à travers ça. C'est un peu ça. C'est vraiment d'aller jusqu'à la fin parce qu'on a tous des cheminements différents.

MC = Mel Charlot | NB : Nicolas Bégin

NB: Moi, j'ai commencé à danser, j'ai été dans une école de danse, j'ai fait des compétitions, je suis entré très tôt sur le marché professionnel à 16 ans, puis après ça, j'ai fait des émissions de télévision. Ensuite, je suis devenu un artrepreneur. Puis, par la suite, j'ai fait de la direction artistique. Il y a différents moments où j'aurais eu besoin encore plus d'accompagnement pour m'aider à travers ces étapes.

MC: C'est bon parce que, surtout en grandissant, il y avait tellement de choses que je voulais faire, mais je ne savais même pas si c'était possible de l. Je ne savais pas le titre de la position que je pensais vouloir. C'est maintenant, en étant plus vieille, avec l'expérience, et d'avoir été dans différents milieux. Je regardais les vidéoclips, puis pour moi, ce n'était pas seulement à propos de l'artiste, de la chanson, de la musique ou des danseurs. C'était vraiment à propos du vidéoclip et je me suis dit « OK, I want to direct ». J'ai découvert que c'était un autre talent à moi. Mais je n'ai pas grandi avec ça. Il n'y avait rien autour de moi qui pouvait me montrer que c'était possible en posant des questions comme « Pourquoi aimes-tu les vidéoclips? Pourquoi regardes et analyses-tu les publicités? ». Donc c'est bon de savoir que la génération qui s'en vient pourra profiter de quelque chose comme ça. Tu parles justement de la transition entre tes différents titres et professions. Tu as commencé en tant que danseur professionnel pour ensuite créer ton entreprise Hit The Floor, est-ce que cette transition a semblé être un sacrifice? Est-ce que tu te sens aussi accompli et épanoui dans ton nouveau rôle?

NB: Est-ce que j'ai senti que j'ai fait un sacrifice? Oui, évidemment. Lorsque j'ai commencé à écrire le plan d'affaires, j'étais justement dans les émissions de SYTYCD. J'étais très investi, je faisais peut-être 60 heures de danse, d'entraînement et de répétitions par semaine, puis un autre 20 heures sur le plan d'affaires. Je me rappellerai toujours le moment où je savais que si je voulais mettre à terme le projet, qu'il fallait que je fasse des sacrifices, puis que j'investisse encore plus d'heures là-dedans. Je me rappellerai toujours le moment où tous mes amis sont déménagés à Los Angeles. Je me disais que j'aimerais ça faire ça aussi et être avec eux. J'avais toujours rêvé de partir en tournée avec un artiste, mais il a fallu que je fasse un choix. On ne peut pas toujours tout avoir, et pour le moment, mon choix était de m'investir sur ce projet-là, et à 100%. Ça a été une grande transition. Je me suis rendu compte que j'avais un rôle à jouer qui pouvait encore plus aider la communauté, je pense. C'est là où je suis bien parce que j'ai réalisé qu'avec le temps, je me rappellerai toujours quand mon frère qui s'occupe de la technique à Hit The Floor (Jimmy Bégin, de chez Satir Productions [@satirproductions](#)) a mis le son dans la salle et que j'ai vu les gens tripper leur vie, je me suis mis à pleurer comme un bébé parce que je réalisais que j'avais réussi à avoir un certain impact sur ces gens-là. J'ai l'impression d'avoir un plus grand impact en jouant mon rôle que j'ai présentement, plutôt que d'avoir ma carrière comme danseur. Mais évidemment, ça me trotte toujours en tête. C'est pour ça que des fois, je garde des projets, par exemple la direction artistique sur *Danser pour gagner*. On a beau dire que notre plus grande passion chez HTF, c'est la danse, mais quand on est dans un bureau 300 jours par année, la danse, on la voit moins, c'est moins tangible. Alors ça reste un bon sacrifice.

TRANSCRIPTION | E04 | ARTISTIC ROOTS PODCAST

Nicolas Bégin | La vie d'un ARTrepreneur

MC = Mel Charlot | NB : Nicolas Bégin

MC: Tu te sens bien, épanoui avec ton choix?

NB: Moi, ma mission de vie, c'est d'avoir un impact positif sur la vie des gens. Avec Hit The Floor, je le fais dans une communauté qui me tient à cœur, qui est la communauté de la danse. Et puis je le fais en mettant à profit mon savoir-faire, mon savoir-être. C'est à travers cette façon-là que je contribue aussi à ma mission de vie.

MC: Hit The Floor, c'est un incontournable dans le milieu de la danse au Québec. Et selon toi, pourquoi vous avez connu un aussi grand succès rapidement?

NB: Premièrement, le modèle d'affaires se veut être un modèle qui est axé sur une stratégie de qualité. À la base, nous, ce qu'on veut, c'est offrir la meilleure expérience possible. Puis, évidemment, pour y arriver, il faut réussir à mettre la qualité un peu partout. Puis, je pense que c'est un des éléments parce que bien entendu, il y en a plusieurs, mais si on regarde au niveau du modèle d'affaires, c'est ce qui a fait le succès de HTF, le fait qu'on est un petit géant qui travaille très fort et qui a des valeurs à l'interne qui représentent un peu cette stratégie de qualité. Deuxièmement, ce qui a fait le succès de HTF, ce sont les gens qui en font partie. Je me rappelle, la seule chose que j'avais réussi à faire, parce qu'à l'époque, je n'avais pas étudié en événementiel, j'étais vraiment loin de comprendre ce domaine-là. Je me suis embarqué là-dedans, mais quand je dis qu'un artrepreneur, c'est quelqu'un qui y va avec ses tripes, c'est ça. Quelque part, on se lance là-dedans, mais je pense qu'au départ, le succès c'est qu'on avait rassemblé les gens, tout le monde était là. La majorité de la communauté québécoise de la danse était là et c'est ce qui a créé le hype. À partir de là, il y a juste fallu en prendre soin. Je pense que de continuer d'être à l'écoute, c'est ce qui va nous permettre d'essayer de perpétuer ce succès-là. Donc en gros, oui le modèle d'affaires, mais surtout les gens qui en font partie.

MC: Hit The Floor est une compétition multi-styles, incluant le hip-hop. Comment gères-tu les attentes et les différents points de vue face à l'intégration de cette culture dans un contexte de compétition?

NB: On prend le temps de discuter avec plusieurs acteurs de la communauté, de regarder quelles sont les problématiques. On essaie de trouver des solutions. Par exemple, avant, on avait justement la catégorie « hip-hop », qui a été modifiée pour « urbain » pour ensuite devenir « division 1 ». On est à l'écoute et notre rôle est d'agir en tant qu'intermédiaire.

TRANSCRIPTION | E04 | ARTISTIC ROOTS PODCAST

Nicolas Bégin | La vie d'un ARTrepreneur

MC = Mel Charlot | NB : Nicolas Bégin

NB: Il y a une communauté qui a à cœur la culture, qui baigne depuis très longtemps dans celle-ci et qui a une connaissance de cette culture hip-hop. Il faut de notre côté vraiment essayer d'appuyer ça, puis je pense que c'est le plus grand enjeu en ce moment, c'est de rester à l'écoute de cette communauté, de voir ce qu'on peut faire pour aider. Je pense qu'on peut servir de messenger pour une communauté qui s'entrecroise, la communauté « commerciale » et la communauté du street dance, je pense que ce sont deux communautés qui peuvent vivre ensemble. Puis, je pense que c'est justement de réussir à apporter la connaissance. On est habitués de fonctionner avec plusieurs clients, plusieurs participants. Je pense que c'est notre rôle à nous de les mettre au courant, de les éduquer. Mais évidemment, ce n'est pas nous qui possédons toutes les connaissances.

MC: C'est un grand défi pour n'importe quel événement/compétition. Parce que tu veux servir d'intermédiaire, tu veux rester vrai et « true to the culture » et en même temps, continuer de l'avant avec le changement aussi. Parce que le changement, c'est une bonne affaire, on ne peut pas rester d'une manière seulement. J'imagine qu'il doit avoir un grand défi parce qu'il y a des clients qui s'attendent à avoir la même chose chaque année. Ensuite il y a des clients qui ne veulent probablement pas changer du tout. Il y en a qui se posent des questions. Ça doit être un grand défi pour toi et pour l'organisation de décider de faire un changement comme ça et d'y aller de l'avant.

NB: Comme dans tout changement, je pense que ça ne se fait pas en claquant des doigts. Puis, évidemment, il y a des actions qui faut qui viennent avec ça. Je suis conscient que de notre côté, on a encore beaucoup de choses à faire. Il y a beaucoup d'action à poser. Ces changements-là, on les fait graduellement, puis tranquillement. Parce que sinon, parfois, ça peut être un trop grand frein, il ne faut pas y aller avec un trop grand changement drastique, il faut que ça se passe au fur et à mesure.

MC: Exact, pour que ça reste authentique et vrai. Moi, je trouve ça beau qu'une compagnie prenne son temps, mais montre qu'ils font des changements et qui prennent le temps de vraiment écouter la communauté et les gens qui prennent le temps de parler aussi. C'est vraiment de prendre le temps d'écouter, puis de faire des changements petit à petit pour que ça arrive à quelque chose que les gens sont capables de digérer pendant que ça change. Pour conclure, est-ce que tu as un conseil à donner à quelqu'un qui cherche à devenir un *artrepreneur* ou quelqu'un qui cherche à faire une transition entre une carrière professionnelle de danseur et un artrepreneur?

TRANSCRIPTION | E04 | ARTISTIC ROOTS PODCAST

Nicolas Bégin | La vie d'un ARTrepreneur

MC = Mel Charlot | NB : Nicolas Bégin

NB: J'ai beaucoup de choses en tête. Je dirais de ne pas faire des compromis sur ses valeurs. Restez alignés sur ces valeurs-là. Ce ne sont pas les résultats qui comptent, c'est de rester accroché à ses valeurs.

MC: Moi, suis d'accord avec toi. Il y a tellement de choses qui se passent, si on reste dans le monde de la danse ou de l'art, il y a tellement de choses qui peuvent essayer de te démolir, te faire changer d'idée ou te faire dire oui parce que tout le monde dit oui ou te faire dire non parce que tout le monde dit non. À la fin de la journée, c'est vraiment de se souvenir de nos valeurs, « what do we stand for? ». Avec tous ces changements et défis qui viennent vers nous, c'est important d'être capable d'y faire face, d'aller vers l'avant et de créer quelque chose de beau pour les gens autour de nous et pour les gens en général.

NB: Souvent, il y a des évènements externes qui vont arriver, une pandémie, des participants, des clients ou des acteurs de la communauté qui vont avoir une autre vision. Mais l'important dans tout ça, c'est de ne pas déroger, et pas nécessairement de toujours les écouter et de faire ce qu'ils veulent, mais c'est de s'écouter soi-même, puis prendre les bonnes décisions. À chaque jour, quand on prend une décision dans notre vie *artrepreneuriale*, on devrait toujours se baser sur nos valeurs. Mais il faut vraiment bien les définir au départ.

MC: On est content d'avoir eu Nicolas Bégin avec nous pour l'épisode La vie d'un *artrepreneur*. On a plusieurs émissions avec de super belles thématiques où l'on parle de changements, de la communauté. On apporte vraiment de belles choses, des beaux outils à des danseurs, à la communauté en général, pour qu'on puisse vraiment avancer, surtout après tout ce qui vient d'arriver dans les dernières années. Puis, on a hâte de continuer à partager avec vous.

Donc, à bientôt, merci encore Nic!