

# ***L'AVENIR DES MÉDIAS EN RÉGION***

**PAR JEAN-CLAUDE LECLERC**

D'entrée de jeu, disons que j'ai grandi dans le domaine de la presse hebdomadaire, dès l'âge de 17 ans. À la pige, signant une quinzaine de textes par semaine dans la section sportive du PROGRÈS-ECHO de Rimouski, je ne me considérais pas EXPLOITER du tout malgré un chèque de 10\$ par semaine, 9.90\$ pour être plus précis. Je n'ai jamais su où allait le 10 sous manquant. Puis appelé à prendre éventuellement la relève du responsable de la section sportive du dit journal, les années suivantes m'auront comblé au plus haut point, avec une section des sports variant de 24 à 32 pages par semaine. Je vous rappelle qu'à l'époque, les STEINBERG et DOMINION annonçaient de 2 à 4 pages / semaine, avant l'arrivée des encarts. Il n'en fallait pas plus pour me convaincre d'avoir éventuellement, mon propre journal. Même à 17 ans, j'ai toujours caressé ce rêve.

Après 23 années passées au PROGRÈS-ECHO, où j'aurai été tour à tour, journaliste aux sports, chef de pupitre, rédacteur en chef, chargé des projets spéciaux, conseiller aux ventes, chargé de la chambre noire et toutes autres tâches connexes, l'idée de fonder ma propre publication avançait à un tel rythme que je passai finalement de la parole à l'acte le 26 mai 1996 en lançant la première publication de L'AVANTAGE, un gros « 16 PAGES ».

Il fallait être un peu fou en 1996 pour lancer une publication format tabloïd, 100% PROCESS COULEURS, sur papier glacé. Mon concept : PUBLIER UNIQUEMENT DES BONNES NOUVELLES, des nouvelles POSITIVES. J'ai toujours été hors la loi si bien que j'ai toujours été dans le sens contraire des planches. J'ai créé mon propre réseau de camelots, notre propre équipe de conception et je me suis même découvert des talents naturels de conseiller aux ventes. Mon concept – une publication aux 15 jours – se voulait innovateur car pour éventuellement passer à la vraie formule de L'HEBDO comme on le connaît, il m'aura fallu faire mes classes à la quinzaine. En moins d'un an, nous passions du BI-MENSUEL à L'HEBDO, à la surprise de la compétition. Me voici donc dans la cour des grands, la tête haute par surcroît.

L'année suivante, en 1997, mon ex-employeur devait vendre ses publications à QUEBECOR si bien que du jour au lendemain, mon compétiteur devenait rien de moins que l'empire PÉLADEAU. Comme le dirait si bien DAVE MORISSETTE dans ses publicités : « TANT QU'À Y ÊTRE » .

Le questionnement de l'avenir des médias au fait, ne date pas d'aujourd'hui. Dès 1996, j'ai connu la compétition déloyale des grandes chaînes, QUÉBÉCOR ET T.C. MÉDIAS, qui n'ont jamais accepté la présence de ces petits moustiques qui avaient le même rêve que moi, soit de lancer leur propre hebdo, de faire leur petite affaire, dans un marché essentiellement réservé aux géants de la presse.

Alors que l'on me donnait de 2 à 3 mois d'existence, disons que je suis fier de dire aujourd'hui que oui, j'ai non seulement passé au travers mais j'ai été en mesure de m'en sortir avec les grands honneurs de cette guerre d'endurance, grâce à ma crédibilité dans le milieu, ma persévérance, ma ténacité, mes idées originales, mes 80 heures par semaine et un partenaire qui croyait en moi, qui croyait en nous.

Au fait, j'ai toujours fait fi de la compétition, même si elle était plutôt féroce. Un bref recul en 1998 me rappelle que pendant que j'offrais mes pages à 950\$ chacune, la COMPÉTITION en offrait 6 pour 1 200\$.

Bref, les géants voulaient tout. La publicité nationale, les avis publics, les circulaires. TOUT. J'ai emprunté le bon chemin, suivi les bons conseils et finalement connu un succès inespéré.

## D'ABORD – LE CONTENU

Être différent des autres, je l'ai toujours été. LES FAITS DIVERS, les chiens écrasés, les vols, les accidents, j'ai laissé ça aux autres, en lançant L'AVANTAGE. Le « CIRCULAIRE DES BONNES NOUVELLES » disait-on de L'AVANTAGE à l'époque. Bref, on lisait L'AVANTAGE, au lieu de REGARDER la compétition. Et vous aurez vite deviné que lorsqu'on lance son propre hebdo, pas question de se prendre un salaire à tout briser.

Si le contenu RÉDACTIONNEL était le créneau de L'AVANTAGE, toute la balance du journal, que ce soit ses annonces, sa conception graphique et l'originalité de ses campagnes publicitaires, avaient

leur saveur propre. L'AVANTAGE a même été le premier hebdo à publier SES AVIS DE DÉCÈS EN PROCESS COULEURS. Fallait de l'audace !

Le « hic », c'est que si les journaux se remettent en question aujourd'hui, réclament de l'aide du gouvernement, c'est que ces gens là n'ont pas été en mesure de s'adapter. Au lieu de parler des gens, de leurs belles histoires, de leurs réussites, on cherche des puces, des histoires négatives, des pertes d'emplois, des faillites. Le lecteur lui, et l'annonceur, ont besoin de POSITIF, de CONCRET, de quelque chose de RAFRAICHISSANT dans leurs hebdos. Oui, il fallait être audacieux en 1996 pour offrir un produit gratuit à 100%, avec un tirage de 36 000 copies.

L'AVANTAGE à Rimouski, comme la majorité des autres journaux, a changé d'orientation, tout comme son nombre de PAGES. Triste constat. Que ce soit en 1996 ou en 2019, le papier demeure le papier. Il suffit d'y imprimer quelque chose d'intéressant et le lecteur ou l'annonceur suivront. Aujourd'hui, on file au plus court. Aucune recherche. Comme dans nos ÉGLISES, la presse écrite n'a pas été en mesure de s'adapter. Malgré la présence de l'INTERNET et de l'achat en ligne. Est-ce que les médias voyaient la nécessité de mendier au gouvernement lorsque les

centaines de milliers de dollars en publicité nationale venaient garnir les coffres des grands de la presse ? Poser la question c'est y répondre.

En 1996, j'ai reçu l'aide du gouvernement par le biais du PLAN PAILLER de l'époque, un prêt de 40 000\$ remboursable. Aujourd'hui, est-ce que ceux qui réclament l'aide gouvernementale sont prêts à déposer leur talon de paye sur la table ?

Il s'agit bien sûr d'une opinion très personnelle qui m'est donnée de vous livrer aujourd'hui. De mon humble avis. En 2014, j'ai lancé ma propre revue, L'ENCRE, toujours sur papier glacé, avec un tirage de 35 000 exemplaires mensuellement et gratuits. Après 5 numéros, RENTABLES, j'ai tout arrêté, dialyse oblige. En juillet dernier, la vie a été bonne pour moi, avec un REIN TOUT NEUF qui vient de changer ma vie.

Somme toute, la passion saura toujours l'emporter sur le profit. Et si vous êtes animés par cette passion hors du commun, elle entraînera automatiquement la rentabilité. Si l'on s'occupe de nos lecteurs et de nos clients annonceurs, votre réussite suivra. J'ai toujours cru en la présence des hebdomadaires et j'y crois toujours. Il suffit de jouer les

bons jetons.