

Lord of the rings

All entrepreneurs start on the bottom rung of the ladder, but few will have started lower than Guy Laliberté. Interview by Christian Sylt

The crowd in the big top at Dubai's Ibn Battuta Mall had never seen anything like it. An overhead conveyor belt swept in a team of acrobats hanging off hoops and contorting their bodies in time with music. Then, more stunt-smiths performed co-ordinated leaps over skipping ropes swung so briskly they became a blur. The action peaked with a group of children catching a spinning top on a rope between their hands. The team passed it back-and-forth while somersaulting and standing on each others' shoulders.

As applause rained down on Cirque du Soleil's *Quidam* show – on its first tour of the Middle East – one of the avant-garde circus company's crew was beaming more broadly than the rest. Among the colourfully costumed characters backstage, Cirque's founder Guy Laliberté looks right at home. He talks in a turbo-charged stream of consciousness, his hands gesticulating and his face lit up with enthusiasm. With his crazily coloured jeans, tight T-shirt, shiny black jacket and shaved blond hair, Laliberté looks more street entertainer than boardroom bigwig. There is good reason for this.

In 1973, aged 14, Laliberté left home in Montreal with a vision of reinventing the circus, making it more akin to Broadway blockbusters than community hall entertainment. Armed with only an accordion and a backpack, he eventually created Cirque du Soleil, a company with annual revenues of around US\$1bn. Cirque now has 1,000 artists performing in six tours and six permanent theatre shows playing to more than 10million people per year. The Middle East will soon be added to its roster permanently.

Cirque's *Quidam* was the most successful single entertainment project ever to be staged in Dubai, attracting more than 100,000 visitors during its month-long run. The turnout was so great that, when the show ended, Cirque, Dubai's Nakheel real estate company and The Palm, which sponsored the tour, immediately set about bringing the circus back to town.

Just three months after leaving Dubai, Cirque announced its first permanent show outside of the US, Japan and China will open on The Palm Jumeirah in 2010. A purpose-built, 1,800-seat theatre ▶

في العام. ولكن في الوقت نفسه تتاح لهم الفرصة للتقدم والتطور والانضمام إلى الجواهر التي تزين تاج «السيرك»، والتي تتمثل في مسارح العروض الدائمة. عند العمل في أماكن ثابتة، قد تمتد عروض الفرق لمدة أطول، ويمكن تنظيم ما يصل إلى 470 عرضا كل عام. وكما يقول لالبرتة، فإن هذه العروض الثابتة أيضا «تتيح القيام بأشياء لا يمكن القيام بها في العروض الجوال».

فعرض المياه «اوه» الذي يقام في فندق بيلاجيو بلاس فيغاس يضم عروض غوص وسباحة متزامنة تقام ضمن حوض مائي ضخم يضم سبعة مصاعد مائية. وتضاء المئات من الأنوار الصغيرة تحت الماء كما تستخدم 12 سماعة صوتية خاصة لإرشاد مؤدي الأكروبات المائية. بل إن مادة خاصة مصنوعة من السليكون توضع أيضا على الملابس لجعلها سريعة الجفاف، كما إن كافة مساحيق التجميل المستخدمة في هذا العرض تمتاز بمقاومة الماء.

تدر الجولات حوالي 360 مليون دولار أمريكي في العام، بينما تجلب كل من العروض الستة الدائمة نحو 100 مليون دولار أمريكي، فلا عجب في أن يفوز لالبرتة بلقب رجل الأعمال الأول في العالم العام الماضي وفق اختيارات مؤسسة «إرنست أند يونغ» المالية العربية. ولا شك أن الأرباح التي يحققها هذا الرجل مثيرة أيضا. وهو يقول «نتمتع بميزة أفضل في بيئة الأعمال الثابتة من حيث استعادة رأس المال والبدء في تحقيق الأرباح، لأن عملنا لا يتطلب الكثير من التكاليف. والمعادلة بالنسبة لنا تتراوح بين 50 - 75%».

ويقدر المحللون هامش الربح الإجمالي للسيرك بنحو 20% والكثير من هذا الهامش يستثمر ثانية في الشركة، حيث تنفق نسبة كبيرة من الأرباح تبلغ 40% على البحث والتطوير.

ومن إحدى الجوانب الهامة في شخصية لالبرتة أنه لا يتنكر للأصول المتواضعة التي أتى منها وهو يقدم نحو 1% من إجمالي إيرادات شركته للبرامج الموجهة لمساعدة الأولاد المعرضين للمخاطر، خاصة أطفال الشوارع. وفي نهاية العام الماضي، أعلن عن منحة بقيمة 97 مليون دولار أمريكي لمؤسسة «ون دروب» والتي تعمل على تحسين سبل توفير المياه النظيفة في الدول الفقيرة. ولا شك أن روح العطاء لدى لالبرتة تنبع من النجاح المستمر للسيرك، الذي يتمتع بمعدل نمو من خانتين على مدى أكثر من خمسة أعوام. وعلى الرغم من ذلك، فالسيد لالبرتة يطمح إلى المزيد.

في وقت لاحق من هذا العام، سيفتتح السيرك عروضاً دائمة جديدة في كل من مكאו، وطوكيو، ولاس فيغاس. وهناك المزيد من العروض يعترم افتتاحها في لوس أنجلوس وغيرها من المدن الكبرى. في الحقيقة، وبفضل نجاح الشركة الكبير، فإن أكبر عدو لها ربما يكون هو نفسها. لكن آفاقها تبدو لا محدودة، حيث يقول لالبرتة «إننا نستثمر عوائدنا في تحقيق مزيد من الإبداعات». وما من شك في أن «سلفادور دالي» العصر الحديث لا يفتقر إلى روح الإبداع. ■

Whether on hoops or chairs, Cirque's artists force their audiences to suspend belief



will house a custom-designed show with estimated construction costs of US\$150m. It's a far cry from the origins of Cirque, but the company's direction has not wavered.

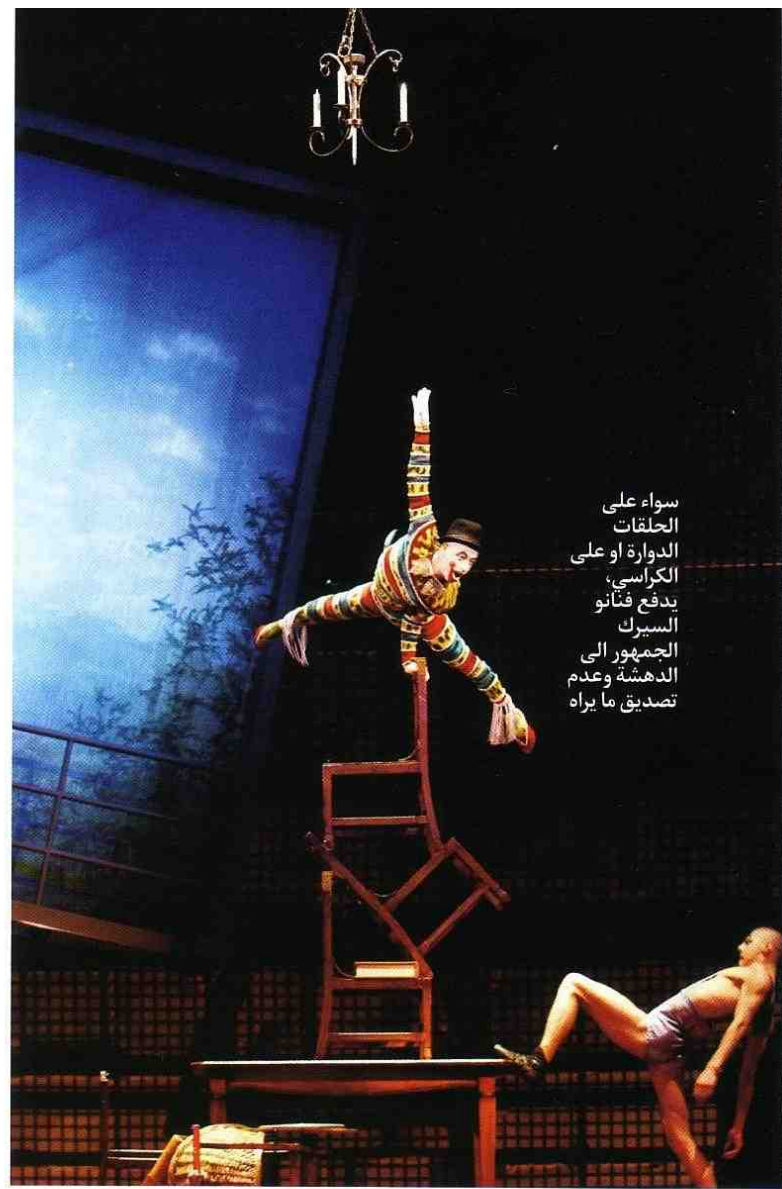
Laliberté left home as a child not out of rebellion, but because he had dreams of travelling and seeing different cultures. "I discovered the best way to live was to learn tunes on the accordion and be a street performer," he says. Laliberté then met a group of street artists and became captivated by their juggling. He soon mastered the arts of fire breathing, juggling and stilt-walking, and, in 1979, founded a theatre troupe on stilts.

Their big break came in 1984, when they won a US\$1m government contract to provide 13 weeks of entertainment to mark the 450th anniversary of the discovery of Canada. But success in the US, in 1987, was the catalyst that transformed Cirque du Soleil from a single touring troupe into a global group. "We said we live or die in LA," says Laliberté – and the budget was so tight that, had the show flopped, the cast would have had to sell their new yellow and blue 1,500-seat big top to finance their journey home to Montreal.

Laliberté needed a boost to his business, so he made a deal with the festival organisers in LA. If they guaranteed to pack the opening night with celebrities, Cirque would do everything else. The stars duly turned up, the reviews were ecstatic and Cirque was an instant success. "When I saw movie stars – household names – standing in line to buy tickets, I began to think there was a possibility we might live," Laliberté says. Achieving success from scratch gave him the core values that remain at Cirque's heart.

"We made a business and artistic decision not to multiply our shows. They're more like jewellery – we take a diamond and polish it when we take care of our shows one by one." Standing by his word, whenever Cirque has added new tours to its schedule, it has retired others. This gives the shows a rarity value and Laliberté's

Gulf Life



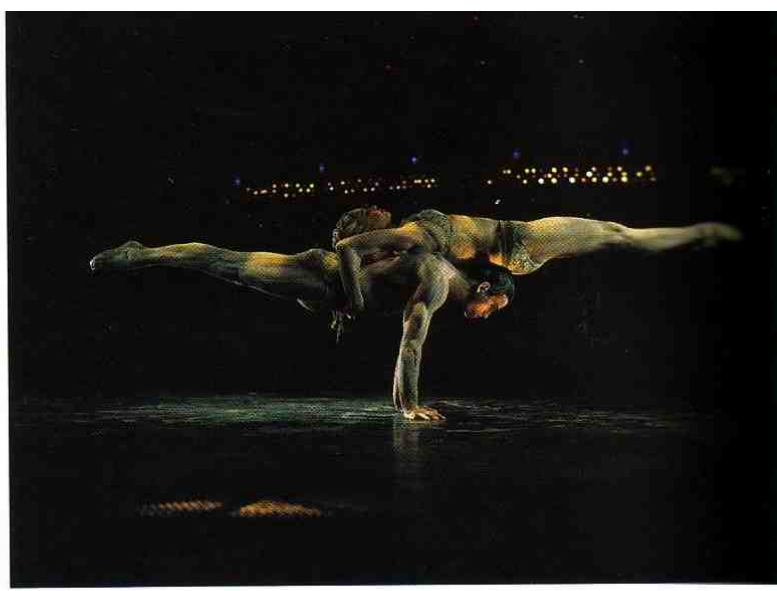
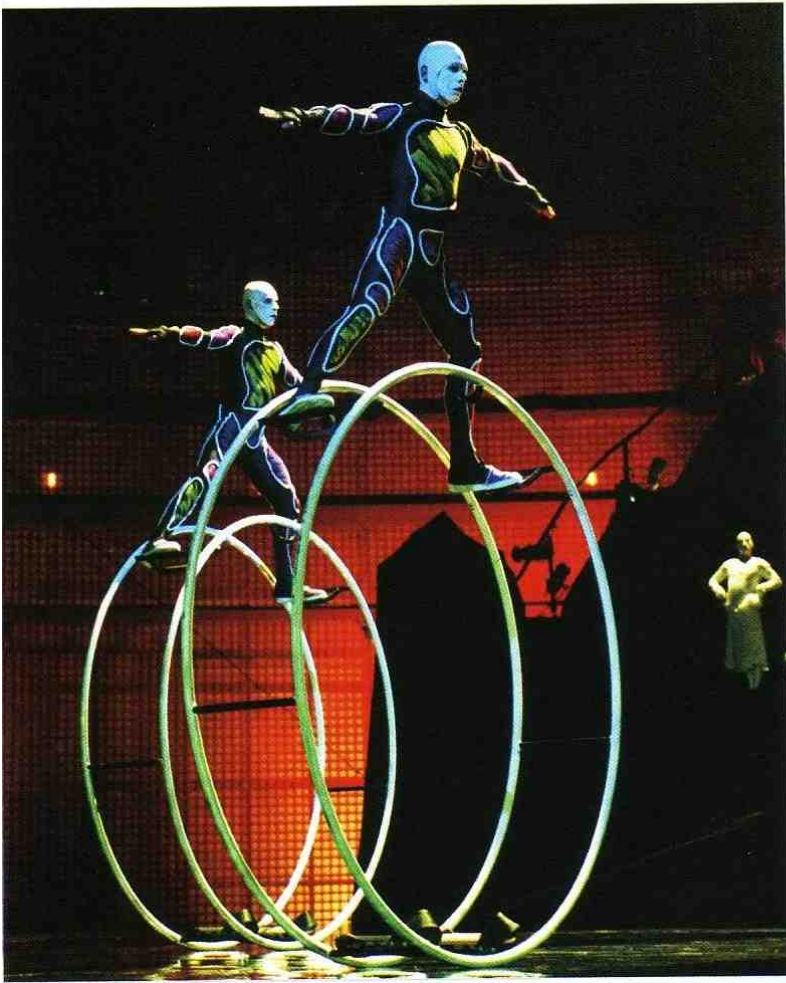
سواء على
الحلقات
الدوارة أو على
الكراسي،
يدفع فنانو
السيرك
الجمهور إلى
الدهشة وعدم
تصديق ما يراه

يقوم عرض «لا نوبا»، وهو العرض الدائم للشركة في أورلاندو، على مونولوج لمهرج يحاول إشعال ضوء شمعة تصبح أعلى من متناول يده باستمرار. ويتضمن هذا المقطع المشوق قيام المهرج بتكوين منصة غريبة من الطاولات والمقاعد والكتب بل وحتى عربة أطفال وضعها جميعاً مترصاة فوق بعضها البعض ليصل ارتفاعها إلى أكثر من 10 أمتار دون أن يفلق في إشعال الشمعة.

ولا تتوقف درجة تحكم السيرك في عروضه الإبداعية عند حد الحركات البهلوانية. فعلى سبيل المثال، فإن 80% من الأقمشة المستخدمة في صنع الأزياء تشتريها الشركة بياضاً، ثم يجري صبغها في ورش العمل التابعة لها حتى تضمن توافر البدائل المتطابقة تماماً منها طوال فترة العروض. ويتم صنع القوالب اللاصقة على رأس كل مشارك في الفريق لتكون الأقنعة مناسبة بدقة متناهية لكل شخص. ولدى «السيرك» فريق خاص لصنع الأحذية، ابتكر 5000 زوج منها منذ عام 1998. ولا يمكن أن يجد المشاهد أية نشارة خشبية أو نقايات منثورة على المسرح في أي من عروض «السيرك»، ولن يجد أية حيوانات في المشاهد ذات الديكورات المذهلة بإضاءتها الجمالية الملونة. كما أن أماكن العرض جميعاً فاخرة، حيث تقام خمسة من عروض الشركة الدائمة في فنادق لاس فيغاس الفخمة، والآخر في أورلاندو.

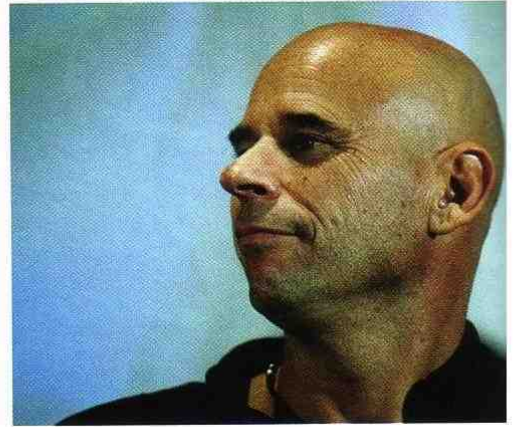
يقول لالبرتيريه متحدثاً عن الأفكار التي يستند إليها في مختلف العروض «أحب السريالية»، ولكنه يصر على أنها ليست مجرد وسيلة ترفيهية لجذب الزبائن. ويوضح «نريد أن ننشئ كل متفرج علاقة فريدة مع العروض». فالتفسير الشخصي للأحداث أمر حتمي، لأنه لا توجد حوارات بأية لغة في العروض. وهذا يعني أنه لا توجد حواجز ثقافية يجب اجتيازها، وهذا لعب دوراً أساسياً في إتاحة تقديم عروض الشركة في أكثر من 200 مدينة منذ انطلاقتها.

أما المعدات والأعمال اللازمة لتنظيم أي من جولات سيرك، فهي هائلة حقاً. فعمل مثل أعداد القبة الكبيرة الليلة الافتتاح مثلاً يتطلب نقل نحو 800 طن من المعدات، إلى جانب 70 حاوية، وعدة مستودعات، وأربعة مولدات كهربائية، تحتاج أن يعمل عليها نحو 20 فنياً لتشغيلها، ليتمكن 80 فناناً من تأدية عروضهم المبهرة. كما أن الجولات تضع عبئاً إضافياً على الفنانين، حيث يجري تنظيم كل عرض 360 مرة



Guy Laliberté, right, maintains the perfect balance with his shows, retiring one as a new one launches

غاي لا ليرتييه
(اليمن) يحافظ
على التوازن
الناتج في عروضه
القديمة منها
والحديثة



real genius was creating his own acts rather than employing guest artists who would simply bring routines with them. This allows Cirque's schedule to remain constant throughout the lifetime of a show and brings the added kudos that its acrobatic displays and stunts can't be found elsewhere.

Cirque's control over its creative output doesn't stop with the stunts. Eighty per cent of the fabric used in the costumes is white when purchased, then dyed in the company's workshops so exact replacements are available throughout the show's life. Plaster busts are moulded from the head of each performer to provide them with precisely fitting masks and Cirque even has a shoemaking team that has created and modified 5,000 pairs of shoes since 1998.

Spectators won't find any sawdust strewn across the stage at a Cirque show. Nor will they find animals on the stunning sets, with their dramatically coloured lighting. "I love surrealism," Laliberté says of the dominant drive behind the shows, but he insists it isn't simply a highbrow hook to lure in punters: "We like the audience to have its own emotional association with the acts." Personal interpretation is inevitable because no language is spoken in the shows. This means there are no cultural barriers and this has allowed Cirque to perform in more than 200 cities since it was set up.

The logistics of a Cirque tour are daunting. Getting the big top to an opening night means transporting up to 80 performers, ▶

كنت في سن المراهقة، واكتشفت أن أفضل طريقة لأتمكن من كسب العيش وأنا أسافر من مكان لآخر هي أن أتعلم عزف الألحان على الأكورديون وأن أؤدي فقرات ترفيهية في الشارع. وأثناء إحدى سفراته، التقى لا ليرتييه بمجموعة من فناني الشوارع وأعجبته حركاتهم البهلوانية. وسرعان ما أتقن فنونا مثل ابتلاع النار، والحركات البهلوانية، والمشي بعكازين طويلين، وفي عام 1979، أسس فرقة مسرحية من المهرجين على عكاكيز.

وجاءت الانطلاقة الكبرى عام 1984 عندما فازت الفرقة بعقد حكومي بقيمة مليون دولار أمريكي لتقديم 13 أسبوعاً من الفقرات الترفيهية في الاحتفالات بالذكرى 450 لاكتشاف كندا. لكن النجاح في الولايات المتحدة عام 1987 كان العامل الأساسي الذي حول «السيرك» من فرقة مسرحية متجولة واحدة إلى مجموعة عالمية. وقال لا ليرتييه «لقد قلنا إننا سنعيش أو نموت في لوس أنجلوس»، وكانت الميزانية مضغوطة جداً لدرجة أنه لو أخفق العرض، لكان على الفرقة أن تبني قبتها الكبيرة الجديدة والتي تتسع لـ 1500 مقعد لتمويل رحلتها إلى مونتريال.

كان لا ليرتييه يعيش على الكفاف، وبحاجة ماسة إلى دفعة لعمله تضعه على خريطة النجاح، لذا، عقد صفقة مع منظمي المهرجان في لوس أنجلوس. فإذا ضمن المنظّمون له حضور أكبر عدد ممكن من المشاهير في ليلة الافتتاح، فسيتمولى «السيرك» الباقي. وحضر النجوم حسبما أراد، وتوالى الكتابات الصحفية المثيرة نشيداً بالعروض، وسرعان ما حقق «السيرك» النجاح المنشود. ووضح لا ليرتييه عندما رأيت نجوم السينما والأسماء اللامعة يقفون فعلاً في الطابور لشراء التذاكر، بدأت أفكر في أن أماناً فرصة حقيقية لنستمر في عملنا». ولا شك في أن هذا النجاح الذي حققه من الصفر رسخ في عقل الرجل القيم الأساسية التي ستظل تحكم مسيرة شركة «السيرك».

ويضيف لا ليرتييه «لقد قطعنا على أنفسنا عهداً، واتخذنا قراراً فنياً بعدم تكرار عروضنا. إنها مثل الجواهر، وكما نخرج الالماس وتلمعه قطعة قطعة، فيجب أن نهتم بعروضنا واحداً واحداً». ووفاء لهذا الوعد، وعندما أضاف «السيرك» جولات جديدة إلى جدول أعماله، ألغى جولات سابقة، فهذا يعطي العروض قيمة نادرة. كما تتمثل موهبة لا ليرتييه الحقيقية في ابتكار عروضه الخاصة بدلاً من الاكتفاء بتوظيف الفنانين الضيوف الذين يجلبون معهم عروضهم الروتينية.

وأتاح هذا النظام استقرار جدول أعمال لا ليرتييه طول مدة العروض، بدلاً من أن تكون تحت رحمة الفرق المسرحية المسافرة. كما أنه جلب له شهرة إضافية لأن عروضه الأكروباتية وحركاته الاستعراضية لا يمكن أن يراها المرء في مكان آخر. ◀

طيران الخليج

الحلقات سلك

معظم أصحاب الأعمال
يبدأون من الدرجات الأولى
في السلم، ولكن قلة منهم
يمكن أن يكونوا قد بدأوا من
موقع أدنى من حيث بدا غاي
لالبيرتيه. قابله كريستيان
سايلت

20 technicians, 800 tonnes of equipment, 70 containers, a school, warehouses and four generators. Touring takes its toll on the artists because each show is staged 360 times a year, but they can progress to the jewels in Cirque's crown: its permanent shows. By being in fixed locations, the length of staff service is longer and up to 470 shows can be staged each year. As Laliberté says, they also "permit things we cannot do with tour shows".

Cirque's water-based show, O – in Las Vegas's Bellagio hotel has high diving, trapeze acts and synchronised swimming on a submersible stage with seven underwater lifts. Hundreds of tiny cue lights under the water and 12 sub-aqua speakers are used to prompt the acrobats. A silicone product is applied to costumes to make them fast-drying and, of course, the makeup is waterproof.

With the tours bringing in about US\$360m a year, and the six permanent shows about US\$100m each, it's little surprise that, last year, Laliberté was named world entrepreneur of the year by accountancy firm Ernst & Young. His bottom-line achievement is equally impressive. "We have a better break-even in the fixed environment because there are not as many costs. There, break-even is between 50 and 75 per cent," he says. Analysts estimate Cirque's overall profit margin is about 20 per cent and much of it is ploughed back into the company, with 40 per cent of profits spent on research and development.

Remembering his roots, Laliberté also gives one per cent of Cirque's gross revenue to programmes that help youth at risk, especially street children. He recently announced a US\$97m donation to the One Drop foundation, which improves access to clean water in impoverished countries. Laliberté's largesse is fuelled by Cirque's continued success, but he is not complacent.

This year, Cirque will open new permanent shows in Macau, Tokyo and Vegas, while more are planned for Los Angeles and other gateway cities. The boundaries seem limitless. "We are capitalising on the return on investment in creativity," says Laliberté. There's no doubt this modern-day Dali has plenty of that. ■

لم يسبق للجمهور الجالس تحت قبة العرض الضخمة داخل مركز ابن بطوطة التجاري بدبي أن رأى شيئاً مشابهاً لما كان يراه في تلك اللحظة. فقد تأرجح حزام ناقل معلق بفريق من لاعبي الأكروبات الذين كانوا يتدلون من الحبال وهم يميلون بأجسامهم على وقع الموسيقى الصادرة في المكان. بينما قامت مجموعة أخرى أكثر مهارة بأداء فترات منسقة بين حبال تتأرجح بسرعة كبيرة لدرجة تصعب معها رؤيتها. ووصل العرض ذروته مع فقرة لمجموعة من الأطفال الذين يمسكون لعبة على شكل مغزل دوار على حبل يمسكونه بأيديهم، وقاموا بتحريكها للأمام وللخلف، بينما هم يقلبون ويقفون على أكتاف بعضهم البعض.

وبينما تعالي التصفيق على عرض «كيدام» الرائع الذي يقدمه سيرك الشمس «سيرك دو سولي»، في جولته الأولى بالشرق الأوسط، كان أحد أعضاء الطاقم يتألق بسعادة أكثر من الباقين. فقد وقف مؤسس السيرك غاي لالبيرتيه بين أبطال العرض بملابسهم الزاهية خلف الكواليس، وبدأ في مكانه المناسب تماماً. كان يتحدث بطريقة مفعمة بالمشاعر بينما كانت يده تتحركان، ووجهه يشع حماساً. وبدأ لالبيرتيه بنطال الجينز ذي الألوان الزاهية، وقميصه الضيق، وسترته السوداء اللامعة، وشعره الأشقر الحليق أشبه بهرجي الشوارع منه برئيس مجلس إدارة شركة كبيرة ناجحة. وثمة سبب وجيه وراء ذلك.

في عام 1973، كان غاي في الرابعة عشرة من عمره عندما غادر منزله في مونتريال وهو يحلم بإعادة ابتكار السيرك وجعله أشبه بالأجواء الاحتفالية لمسارح برودواي الناجحة منه بوسيلة ترفيه تقام داخل قاعة مغلقة. مسلحاً بجهاز أكورديون وحقيبة على ظهره، يتمكن في ما بعد من إنشاء «سيرك دو سولي»، وهو الآن شركة إيراداتها السنوية نحو مليار دولار أمريكي. ويضم «السيرك» 1000 فنان يشاركون في ست جولات وستة عروض سيرك دائمة، يقدمون عروضهم أمام ما يزيد على 10 ملايين شخص سنوياً. وسيستضيف الشرق الأوسط قريباً فرعاً دائماً لسيرك دو سولي.

كان عرض «كيدام» أنجح مشروع ترفيهي مستقل يتم عرضه في دبي، حيث اجتذب أكثر من 100 ألف زائر خلال فترة العرض التي امتدت لشهر. وكان الإقبال عظيماً حتى إنه وفور انتهاء العرض، بدأت كل من «سيرك» وشركة نخيل العقارية في دبي، وإدارة جزر النخلة التي رعت هذه الجولة، في الإعداد لاستضافته مرة أخرى.

وبعد ثلاثة أشهر فقط من مغادرتها دبي، أعلنت شركة «سيرك دو سولي» افتتاح أول عرض دائم لها خارج الولايات المتحدة واليابان والصين في عام 2010 في نخلة الجميرا. وسيقام مسرح خاص يضم 1800 مقعد لاستضافة العروض ذات التصاميم الخاصة بتكلفة قدرت بـ150 مليون دولار أمريكي. وهي نقلة بعيدة تماماً عن الأصول التي انطلق منها السيرك ولكنها لا تحيد عن المسار الذي رسمته الشركة لنفسها. لقد خرج لالبيرتيه من منزله وهو فتى يافع ليس بدافع التمرد، ولكن لأنه كانت تراوده أحلام عريضة في السفر والإطلاع على ثقافات مختلفة. يقول «عندما

طيران الخليج