



Les conseils du fils d'Orgedeuil pour réussir aux "States"

lundi 3 juin 2013, par [lpe](#)

Jean-Marie Fort s'y fait appeler John. Son rêve de « business », le fils de maréchal-ferrant ayant grandi à Orgedeuil (Charente) l'accomplit en Californie, sans une once d'états d'âme. Revue de conseils gagnants pour entreprendre dans la culture américaine.



Jean-Marie Fort dirige aujourd'hui Frequentis California, ex-Global Weather Dynamics, spécialiste des logiciels de gestion et de surveillance de trafic aérien... Reprise en 2004, il lui a fallu 5 ans pour redresser cette structure avant de la revendre en 2010 au groupe autrichien Frequentis. « *Je viens de refuser le poste de directeur de la branche Aeronautical Information Management System, plus de responsabilités mais qui imposait d'être basé en Europe, à Vienne* » explique celui qui ne pourrait désormais plus vivre ailleurs qu'aux Etats-Unis. Revenu récemment en Charente, il a donné une conférence sur son parcours. L'occasion d'enseignements. Verbatim.

Avoir une passion

« Il faut se découvrir une passion. J'ai eu le hand, jusqu'à ce que je comprenne mes limites, la gestion d'entreprise, découverte sur le tard à l'IAE de Poitiers, et l'informatique, en qui j'ai toujours vu l'avenir. Et aujourd'hui encore, je conseille la technologie, on manque de bons ingénieurs informatiques à une époque où c'est le software qui compte à 80% et le hardware seulement 20%. Avoir une passion nécessite

évidemment en corollaire d'avoir envie de faire quelque chose de sa vie ».

Aimer lire et écrire

« Je ne lisais pas gamin et aujourd'hui je le regrette ! Ce fût dur pour moi, alors qu'aujourd'hui je passe 80% de mon temps à écrire. En anglais en plus, quand on sait d'où je viens... Autre leçon liée : savoir parler en public, c'est très important. Nos clients sont souvent des compagnies d'Etat, des institutionnels qui organisent de nombreuses réunions où il faut s'exprimer devant un aéropage ».

Etre ouvert, saisir les opportunités

Jean-Marie Fort a fricoté un jour avec un groupe d'étrangers en Université d'été linguistique à La Rochelle : *« Je venais voir les belles filles, puis j'ai sympathisé avec un Américain, nous sommes devenus copains, j'ai décidé de le suivre ! ».*

S'imprégner de la culture américaine

Au-delà de son changement de prénom, le John Fort qui se présente à nous est totalement américanisé, parlant français avec un simili-accent américain et cherchant même quelques mots de vocabulaire en français tel un Jean-Claude Van Damme. Jean-Marie Fort a apprécié de pouvoir découvrir une autre culture et loue la mentalité américaine : *« Les Français sont toujours dans la critique systématique, dans le conflit employé/employeur... Les Américains sont plus enthousiastes, motivés, croyant aux projets. Le système pédagogique est beaucoup plus souple, personnalisé, proche, incarné. Seules les compétences sont jugées, peu importe le diplôme. Dans l'entreprise, personne n'est obligé mais tout le monde bosse 12 heures par jour, car tout le monde est conscient que si on ne le fait pas, un jour on sera fermé ! ».*

Maîtriser la langue

« C'est totalement indispensable de bien parler anglais, même si c'est avec un accent ! Il faut se l'avouer, le Français a perdu la partie... » estime Jean-Marie Fort qui a passé un an à apprendre l'anglais en autodidacte, contraint par un test de langue nécessaire pour obtenir son premier visa longue durée pour les Etats-Unis. *« Lors de ce premier séjour, j'ai préféré faire le choix de ne m'inscrire à aucun cursus sur place, mais d'y aller uniquement pour m'immerger et finir de maîtriser totalement la langue ».*

Ne pas faire de sentiment

Après avoir travaillé 10 ans dans une société de Los Angeles, Jean-Marie Fort se rapproche de son beau-père malade et devient alors cadre chez Global Weather Dynamics : *« Il se trouve que les deux dirigeants étaient des escrocs, détournant des fonds au point de mener l'entreprise à la quasi-faillite. C'est là que l'actionnaire principal est venu me chercher en me disant qu'il était prêt à recapitaliser mais qu'il voulait que je débarque les dirigeants et prenne leur place ».*

Toujours rester compétitif

Jean-Marie Fort mettra 5 ans pour redresser la société. Celui qui se dit *« compétitif depuis sa naissance »* n'a eu qu'une obsession à la tête de Global Weather Dynamics : réduire les coûts de développement. Qu'il s'agisse d'acheter des entités en Europe de l'Est puis en Asie où les coûts de programmation sont des plus bas, ou d'augmenter la productivité de ses programmeurs états-unis, Jean-Marie Fort n'a eu de cesse de

« *se battre* » pour « *rester dans la course* ». Dans un environnement tendu, il ne s'agit pas de compter ses heures, et le dirigeant se contente de ses deux semaines annuelles de congés. « *Jusqu'à présent, on tient en faisant plus avec moins de personnel* » explique John Fort, qui se targue de « 50% de personnel en moins en 3 ans ».

NG.