

Media training

La parole à bonne école

Les politiques le savent, avoir des idées est une chose, encore faut-il réussir à les faire passer... La solution: se former avec des experts. Reportage.

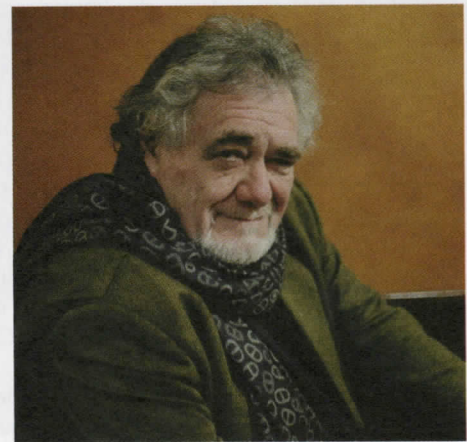
L'exemple vient de tout en haut, du sommet de l'Etat même... Flashback. Décembre 2016, Emmanuel Macron, pas encore président mais déjà candidat à la plus haute fonction élective, en meeting à la porte de Versailles, s'époumone et incite en hurlant ses militants à porter son projet «partout en France». Sa voix déraile, ce qui fait les délices des réseaux sociaux. Un mois plus tard, rebelote, il ressort aphone d'un meeting à Quimper. Emmanuel Macron, qui doit travailler sa voix, apprendre à la ménager en même temps qu'à la poser fait appel en urgence au baryton Jean-Philippe Lafont, qui va jouer le rôle de coach vocal. Et ça marche... Les critiques sur la forme des prises de parole en public du futur président ne l'emportent plus sur le fond. Un bénéfice du «media training», un entraînement à s'exprimer efficacement face aux médias, dont aimerait profiter Violaine, cadre dans l'industrie venue assister à une formation de deux jours au Centre de formation et de perfectionnement des journalistes (CFPJ), en plein centre de Paris. «Ne pas être à l'aise à l'oral constitue un vrai frein à ma carrière», explique-t-elle, tendue à l'extrême en attendant le débrief de sa prestation (filmée) par

le formateur et les quatre stagiaires présents ce jour-là. Et d'ajouter : «Je suis vite dépassée par mon stress quand il s'agit de prendre la parole, d'autant que le plus souvent, je dois m'adresser à un petit comité de gens hiérarchiquement au-dessus de moi. Je considère que je suis une handicapée sociale.» Alexandre Fallais, qui la coache dans une salle joyeusement tapissée de motifs géométriques bleu, kaki ou noir, n'aura de cesse de se montrer rassurant. Et bienveillant. On applaudit ainsi beaucoup pendant la formation. Les autres, bien sûr, mais aussi soi-même. Avant une prise de parole, pour (se) donner du courage. Après, pour (se) féliciter...

Le plein d'ondes alpha

En la matière, Alexandre Fallais, profil atypique s'il en est (commercial, journaliste, comédien, devenu coach pour «amalgamer toute cette expérience et la transmettre»), parle en connaissance de cause : «Le plus souvent, les personnes ont besoin d'être rassurées et d'apprendre à gérer leur stress, car celui-ci écrase tout : la mémoire, le vocabulaire, la confiance en soi et même la gestuelle.» Et ce stress, il vient d'où ? Si les causes sont variables, il est souvent ancré chez les stagiaires depuis longtemps, l'enfance parfois... Nadège, l'une des participantes, sait juste que, depuis qu'elle travaille, elle n'a jamais aimé parler en public et tente systématiquement d'échapper à cette épreuve. Candice, la benjamine du groupe, 27 ans, explique, elle, «être quelqu'un de l'ombre», qui déteste s'exposer : «Pourant, on me demande parfois de prendre la parole devant 50 ou 80 personnes, et souvent sur des sujets que je ne maîtrise pas bien, en me disant "tu es jeune, ça t'entraîne". En réalité, ça me met juste une pression que je ne supporte pas !»

Pour Alexandre Fallais, les stagiaires sont confrontés à une double difficulté. La première, héritée du



TROUVER SA VOIX

Raillé en 2016 pour ses déraillements vocaux, Emmanuel Macron s'est adressé à l'ancien chanteur lyrique Jean-Philippe Lafont, qui l'a aidé à trouver le bon timbre.

cartésianisme tricolore, qu'il résume ainsi : «Je dois avoir une vision parfaite de moi-même pour oser prendre la parole. Si je doute, mieux vaut que je me taise.» Quant à la seconde, c'est d'arriver à cesser d'imaginer toutes les catastrophes qui pourraient survenir quand on ouvre la bouche en public, arrêter d'interpréter la moindre expression sur un visage comme un signe d'ennui profond...

Pour faire baisser le stress, le formateur s'appuie sur plusieurs types d'exercices. Il ouvre toujours ses séances avec la cohérence cardiaque, une technique respiratoire très utilisée par les psys, qui agit sur le système nerveux : «En cinq minutes, c'est automatique et mécanique, grâce à une succession d'inspirations et d'expirations de cinq secondes chaque, le cerveau passe du bouillonnement au calme olympien, caractérisé par l'émission d'ondes

alpha. Ce qui change totalement l'état mental des stagiaires, qui vont être concentrés sur le moment présent pendant environ quatre heures.» Grâce à cela, lors de leur prise de parole, ils se contentent de penser à la prochaine idée à développer et ont moins peur de laisser le silence s'installer.

Le formateur, amateur d'images fortes, explique qu'il prend souvent «l'exemple du chat qui marche sur un rebord très étroit à 30 mètres du sol. Il le fait parce qu'il n'a pas peur. Et pour cause, il ne se projette pas en train de s'écraser au sol !» Dans le même registre, Jean-Michel Boissière, directeur associé de MC2 (Médias Coaching Communication), estime que, bien souvent, le principal frein à l'oral n'est pas forcément le trac, mais «l'image qu'on a de soi-même en train de parler». Depuis plus de quinze ans, il accompagne des clients de tous horizons, ●●●

... de la PME à la multinationale, de la coopérative agricole à l'association en passant par les grands groupes bancaires ou industriels. «Souvent, explique-t-il, ils arrivent en formation en ayant conscience d'être à l'aise dans la vie, mais de n'être ni impactants ni inspirants quand ils prennent la parole. Ils arrivent contraints. Or, la prise de parole, ce n'est surtout pas éteindre ce que l'on est !»

Impro au restau

Alexandre Fallais confirme : «Je vois passer beaucoup de middle managers. Ce sont ceux qui se posent le plus de questions. Ecrasés par le haut et tiraillés par le bas, ils bloquent souvent leurs émotions. Beaucoup ne disent pas ce qu'ils pensent de peur d'exploser, de perdre le contrôle face à leur équipe ou à leur N + 1...» Pour les aider à se lâcher, il propose une recette qui a fait ses preuves en cours de théâtre : l'impro ! A l'heure du déjeuner, au restaurant, ses élèves piochent un sujet de deux mots («cuisine italienne», par exemple) et doivent donner un avis à son propos, sans préparation et au milieu des bruits de couverts. «Quand on n'a rien d'autre – pas de textes, pas de notes –, on est bien obligé de se raccrocher à sa propre personnalité. C'est là qu'on va donner le meilleur.»

Pour pousser les stagiaires à insuffler leur personnalité dans leurs interventions, les deux formateurs utilisent la vidéo, puis le débrief collectif, afin d'apprendre de soi mais aussi des autres... Rue du Louvre, au CFPJ, Alexandre Fallais lance un dé avant d'allumer la caméra. C'est le hasard qui décide de l'ordre de passage, quand la timidité ou la peur empêchent les participants de se porter volontaires. Après les exercices de respiration et un premier passage à blanc, la veille, qui a permis d'identifier les «pistes d'amélioration» (en coaching, on ne parle jamais de défauts !), il s'agit pour chacun de pitcher un sujet qu'il a choisi, en rapport ou non avec son travail.

Ce jour-là, Violaine passe la première. Elle tente un refus d'obstacle en expliquant que son sujet est trop technique, avant de se lancer, encouragée par ses collègues d'un jour. Sa prestation est fluide, claire. Parfois, la voix tombe... Après les applaudissements d'usage, les quatre autres stagiaires s'exécutent chacun à leur tour. Vient ensuite l'heure du débrief.

Parle avec les stars

Pour convaincre lors d'une prestation à l'oral devant leur Comex ou les syndicats, certains grands patrons du CAC 40 n'hésitent pas à s'adjoindre les services de répéteurs prestigieux.

«De l'artisanat... ou de la haute couture» : c'est en ces termes que Magali Rossello, qui dirige un cabinet de conseil en stratégie RH, gestion de la transition professionnelle et coaching, parle de son accompagnement, au cours duquel elle fait intervenir des artistes comme le danseur François Alu ou le sociétaire de la Comédie-Française Christian Gonon. «En général, nous travaillons à trois : le client, François ou Christian, et moi. Avec eux, pas besoin de caméra, leur présence sert d'accélérateur et en une heure et demie, on règle beaucoup de choses en finesse.» Pas d'entrechats :

même si, évidemment, François Alu peut corriger une épaule asymétrique ou une posture, la part la plus importante demeure le travail sur le charisme. «Il faut, explique Magali Rossello, que notre client accroche l'attention de son auditoire dès les dix premières secondes, en entrant dans la salle ou en montant sur scène !» Autant dire que le non-verbal est au moins aussi important que ce qu'il va dire. Et la coach de pointer du doigt la principale crainte, souvent ancrée depuis l'enfance, qui altère l'authenticité de la prise de parole : «Celle du jugement des autres.» En partageant, par exemple, les écueils rencontrés au cours de leur carrière, François Alu ou Christian Gonon parviennent, explique-t-elle, à créer une communauté de vulnérabilité, à partir de laquelle il est possible de lancer des pistes d'amélioration. ■ S. L.

Alexandre Fallais en rappelle les principes, selon lui «essentiels» : les stagiaires doivent y trouver des encouragements, pouvoir faire confiance au groupe («Tout ce qui est dit dans le groupe reste dans le groupe») et ne pas faire de compliments autres que sincères. «Si on n'a rien à dire de positif, on se tait. Soyez fans des autres pour que les autres soient fans de vous. «Quelle éloquence, j'adore ta voix...» Personne ne fait jamais ce genre de compliment dans la vraie vie et c'est bien dommage», déplore-t-il. A Violaine qui s'autoflagelle sans discontinuer («J'ai pas arrêté de bouger»), il rappelle la règle : «On commence par parler de ce qui était bien.» Le tour de table est rondement mené : chacun la félicite sur les défauts qu'elle a corrigés depuis la veille et les automatismes déjà acquis : «Ton visage est expressif», «Tu nous regardes bien», «Tu prends bien ton temps»... Alexandre Fallais décrypte ensuite le fond et la forme.

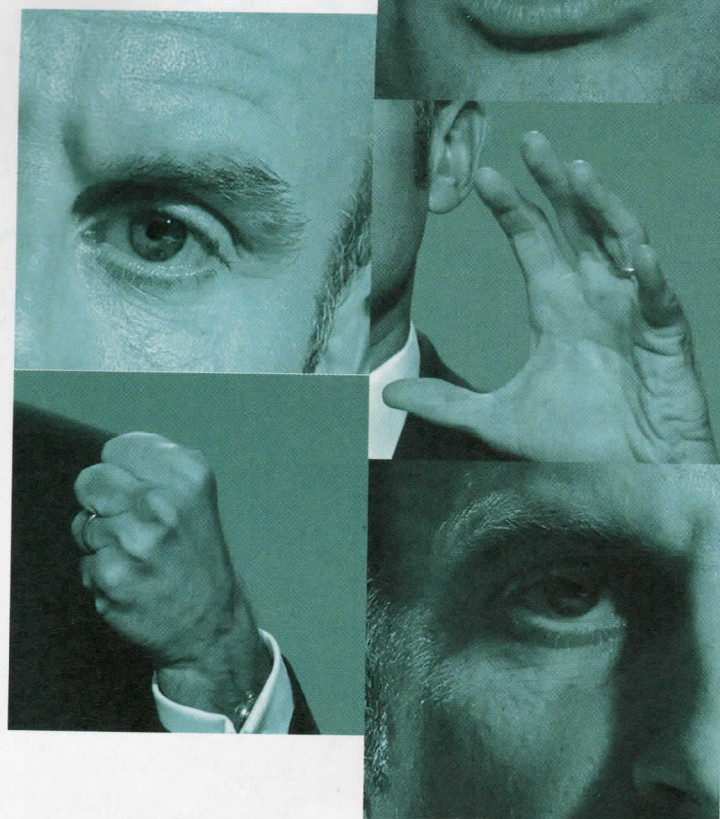
A ses stagiaires, il s'efforce de donner quelques clés de l'art oratoire utilisables au quotidien. Il exige

ainsi que leur pitch s'adresse à nos trois cerveaux : le reptilien d'abord, pour rassurer son auditoire ; le limbique, pour l'émouvoir ; le néo-cortex, pour donner du sens à son propos. Et il martèle tout au long de la session de «SIM-PLI-FIER le message», en commençant toujours par parler aux gens de ce qui les intéresse en priorité, c'est-à-dire... eux-mêmes ! A Benoît, qui possède une voix de stentor et souhaite améliorer ses prises de parole pour mieux défendre l'urgence climatique auprès de ses partenaires au ministère de la Transition écologique, il conseille : «Commence, par exemple, par nous expliquer en haussant le ton que nous avons passé l'été le plus frais avant longtemps... Puis baisse un peu la voix. C'est une bonne façon de retenir l'attention de tes auditeurs.»

Un silence, puis les mots...

En media training, la prise de parole n'est pas toujours accompagnée d'un travail sur le texte. Laurent Thévenet, 47 ans, directeur commercial Europe au sein d'une agence média internationale, raconte ainsi qu'il y a quatre ans, alors qu'il était directeur du service client dans une autre agence, il a été nommé porte-parole... Et s'est retrouvé à devoir parler au nom de son entreprise lors d'ateliers ou de conférences organisées pour trouver de nouveaux clients. «J'ai travaillé mon expression orale avec une coach, pendant deux ou trois jours. J'avais mon texte, mais tout le reste y est passé : ma gestuelle, mon débit de parole, la façon de tenir le micro, de passer les slides avec une télécommande, de circuler dans l'espace...» Laurent Thévenet est désormais à l'aise, même sur Teams. Grâce au coaching, «j'ai pris l'habitude, dit-il, de commencer mes interventions par une question à laquelle je réponds en montant la voix, après avoir laissé un petit silence».

Romain Blachier, 46 ans, chef de projet dans l'énergie renouvelable, a lui aussi suivi une formation, il y a six ans. «A l'époque, dit-il, je travaillais sur les énergies renouvelables et le numérique, j'étais élu au Grand Lyon et maire-adjoint à la culture.» Le nombre de personnes devant lesquelles il devait s'exprimer était très variable : de 400 à 500, pour une séance à la Métropole de Lyon, à une vingtaine pour des réunions. «J'ai appris, par exemple, à éviter la forme passive à l'oral, à me passer de mots de



liaison et à couper mes phrases davantage, pour qu'elles soient plus courtes. Et je me suis également débarrassé du tabou de la répétition, proscrite à l'écrit. Quand on parle, surtout comme moi, de choses qui peuvent vite devenir techniques, se répéter est essentiel pour que les gens impriment ! La formation a duré deux jours et je mets toujours en pratique certains de ses enseignements.»

Rue du Louvre, il faudra un peu de temps aux stagiaires pour intégrer la somme d'informations collectée en deux jours... Au moment de se quitter, Alexandre Fallais leur fournit les résultats d'une étude sur la prise de parole et l'importance du non-verbal : 38% du message passerait par la voix, sa chaleur, son intonation et 55%, par ce que l'on voit (visage, expression, vêtements...). «Autrement dit, lance-t-il dans un sourire, 93% du message ne circule pas grâce aux mots. Essayez de vous en souvenir avant de prendre la parole !» ■

Par Samuel Loutaty