

DEVENIR UN ORATEUR HORS PAIR

(Publié par le journal du Net le 28/9/09)

"En voilà une bonne idée : vous allez préparer une présentation pour exposer notre nouvelle politique lors de notre prochain congrès clients".

Le simple fait de vous visualiser sur scène et **vous avez déjà le cœur qui bat la chamade, les mains moites, la gorge qui se noue, le sentiment de ne plus arriver à rassembler vos idées...**

Qu'il s'agisse d'animer une réunion, de réaliser un speech de fin d'année, ou de soutenir votre projet ou votre mémoire, prendre la parole en public est pour vous une épreuve. Mais sachez que cela se travaille.

Voici donc un ensemble de principes à garder en tête le moment venu pour **surmonter vos appréhensions et transformer votre trac en énergie communicative.**

Règle n°1 : ne pas improviser

Une préparation très soignée de son intervention est la base d'une présentation réussie. "Cela permet d'une part de **réduire considérablement son trac en amont** et d'autre part, de pouvoir affronter d'éventuelles objections dans le calme", explique Thierry Destrez, consultant en communication et metteur en scène, auteur du livre, "Demain, je parle en public", Editions Dunod.

Or, pris par l'urgence un grand nombre de managers préfèrent **sauter la case "préparation", en se disant qu'ils maîtrisent bien leur sujet**, qu'une présentation moins formelle sera plus sympathique... Et ce temps précieux de préparation, certains le passent à concocter des effets sur Powerpoint. "Il faut garder en tête que **même ce qui peut paraître improvisé chez les grands orateurs ne l'est pas**", confie Philippe Janiaux, coach média chez Media Dell'Arte. Pas question de se dire que l'on peut toujours sauter un passage, détailler un exemple à la dernière minute. **C'est le meilleur moyen de perdre votre fil, de tomber dans des approximations**, ce que votre auditoire ressent immédiatement.

Règle n°2 : veiller à la cohérence du discours

Arguments, idées et chiffres s'enchevêtrent lorsque vous vous penchez sur votre feuille blanche. Mais comment bien les agencer ? "Le public va découvrir, comprendre, puis adhérer aux idées. La structure d'une présentation orale est donc bien spécifique", explique Thierry Destrez.

Il faut annoncer tout de suite votre "idée force", c'est-à-dire votre message-clé, le sens profond de votre intervention. "Pensez à la technique de Columbo, où le plus intéressant réside dans sa façon de résoudre une énigme connue dès le départ par le spectateur", indique le consultant.

Pensez ensuite à donner le fil rouge de votre présentation, avec vos **3 grandes parties qui sont les arguments principaux de votre idée-force.** Vous pouvez alors entrer dans votre présentation, le public est à l'écoute et sait où vous voulez en venir.

N'oubliez pas que **la conclusion doit être le point culminant de votre présentation**, et non pas une chute. Incitez à l'action, imaginez une formule choc et surtout pas un « je crois que je vous ai tout dit, voilà... »

Règle n° 3 : rendre son intervention parlante

"Le contenu de son discours était certes brillant, mais sa présentation était vraiment ennuyeuse." Combien de fois ressort-on d'une conférence avec ce sentiment ? Et surtout, comment ne pas tomber dans ce travers ? En donnant vie à son discours. "Et cela passe par **l'utilisation d'exemples, d'images, d'humours.** Ce sont des concentrés de vitamines : **ils viennent compléter l'idée en la reformulant sur un autre registre**", indique Thierry Destrez.

Gardez également bien en tête qu'il faut puiser ses arguments dans 3 registres différents : **le registre dit de la Tête**, le rationnel ou le conceptuel ; **le registre dit du Cœur**, l'émotionnel qui fait appel aux valeurs, aux attentes, aux intérêts ; **et le registre du Corps**, celui du factuel, du pragmatique, de l'opérationnel.

"**Couvrir ces trois niveaux permet de toucher tout le monde.** J'expose le fond, je ressens et j'agis", précise le consultant.

Règle n° 4 : éprouver son discours

Votre discours est clair sur le papier, vous en avez défini la structure, les arguments et fouillé les exemples, les images. Etes-vous réellement prêt ? Pas tout à fait : **il va falloir éprouver votre présentation.**

"Il est important de s'entraîner à prononcer son discours. Les hommes politiques, les professionnels de la communication consacrent beaucoup de temps à la répétition d'interventions médiatiques", assure Thierry Destrez.

La répétition, c'est votre brouillon à l'oral : **accordez une attention particulière aux passages délicats ou stratégiques** comme l'introduction et la conclusion et changez si ça coïncide. "Vous entraîner fera émerger **ce sentiment d'être content de vous, ce qui va vous enhardir. Et cela viendra compenser votre appréhension**".

Règle n° 5 : être l'homme de la situation

Vous voulez être convaincant et bien faire passer votre message ? Un principe s'impose : **n'essayez pas de tricher**, car cela se sentira immédiatement et vous serez très vite discrédité auprès de votre auditoire. "Ce qu'on dit, on le pense. **Quand on n'est pas convaincu de ce que l'on avance, le corps et la voix disent autre chose.** On n'est pas 'congruent'. Et cela suscite une certaine méfiance chez les spectateurs", explique Thierry Destrez.

C'est pourquoi il est également primordial de **bien maîtriser son sujet.** Dès que l'on sort de son champ de compétences, on risque de faire des approximations. Or il **suffit d'une seule digression mal maîtrisée pour semer le doute** dans l'esprit de votre auditoire quant à l'ensemble de votre présentation.

"**Il faut être l'homme ou la femme de la situation.** Ce qui est encore plus vrai dans les situations de crise. Comment annoncer un remaniement par exemple, si l'on n'est pas un manager impliqué par cette nouvelle organisation ?", rappelle Philippe Janiaux

Règle n° 6 : maîtriser son trac

"Le **trac est un dopant naturel qui va vous survolter** au moment de prendre la parole. C'est votre meilleur allié", assure Thierry Destrez. Mais, **quelques exercices en coulisses s'imposent pour bénéficier du bon trac**, et non de l'angoisse paralysante.

Premier réflexe à combattre : le fait de se mettre en apnée. "Au contraire, inspirer profondément par une narine et expirer par l'autre narine est un exercice qui permet de bien oxygéner votre cerveau", indique Philippe Janiaux. **Pensez aussi à la respiration abdominale** : gonflez votre ventre en inspirant, en mettant une main. Cela vous permet de vous relâcher. Faites également quelques **mouvements de relaxation de vos mâchoires** (bâillements), **avec votre tête et buvez un verre d'eau** pour éviter un couac en début de présentation.

"Et quand vous entrez sur scène, **prenez deux secondes de silence avant de commencer.** Pensez à votre check-list : respiration, relâchement, regard sur le public...", conseille Philippe Janiaux. Et soyez confiant : le trac se dissipe avec l'action. Lancez-vous.

Règle n° 7 : Être immédiatement percutant

"Soyez conscient que l'**écoute collective marche au diesel** : au début de votre intervention votre auditoire ne vous écoute que du bout des oreilles", alerte Thierry Destrez. Au-delà des premières secondes de votre présentation que vous consacrez à l'accueil 'Bienvenue', 'Merci de m'accueillir', 'Je suis ravi de venir vous présenter...', il faut immédiatement **capter l'attention de votre auditoire par un élément qui va exciter la curiosité de votre public** et mobiliser son attention.

"Il faut attaquer par **une métaphore marquante qui va jouer le rôle d'un 'starter'** ou d'un détonateur", indique le consultant. Ce peut-être une image, un cas d'entreprise exemplaire ou son contre-exemple que l'on puise dans la culture du groupe : le sport, les grands patrons, les produits marketing révolutionnaires... Cette image donne de façon flagrante tout le sens de votre présentation. "Ce n'est pas le gag à l'américaine, la plaisanterie gratuite qui détend... et qui risque de vous faire passer pour désinvolte", avertit Thierry Destrez.

Règle n°8 : ne pas jouer un rôle

Le trac, les émotions, la pression que l'on se met sont autant de facteurs qui ont le pouvoir de transformer votre présentation en exercice périlleux. Cela devient tout sauf un acte naturel... et pourtant le mot d'ordre est de rester soi-même autant que possible.

"**Pas question de vouloir adopter une attitude qui ne vous corresponde pas**, que ce soit un nouveau style vestimentaire ou l'idée de vouloir faire de l'humour à tout prix. Il faut avant tout être bien dans ses baskets", assure Philippe Janiaux. Sous l'effet du trac, vos efforts donneront l'impression que vous singez un style : **rien de pire qu'un mot d'humour qui tombe à plat ou un ton faussement solennel dans un contexte qui ne l'est pas**.

Ce réflexe de vouloir changer de style **témoigne en réalité d'une difficulté à accepter son image**. "Apprenez plutôt à apprivoiser votre image et à accepter cette exposition en vous filmant. Cela permet de se voir au-delà du miroir", conseille le formateur.

Règle n° 9 : Savoir placer sa voix

"Prendre la parole en public est un acte extrêmement humain, où il s'agit de partager. Mais sous l'action du stress, **le danger est de se transformer en machine qui débite son discours**", avertit Philippe Janiaux. Il faut donc penser à placer sa voix et à adopter une intonation de conviction.

Là encore le mot d'ordre est de **rétablir une bonne respiration pour gagner en tonus et en volume**. "N'hésitez pas à attaquer votre intervention en parlant un peu plus fort qu'au quotidien. Cela interpellera votre auditoire et cela vous fera gagner en confiance", conseille Thierry Destrez.

N'oubliez pas non plus de jouer sur les intonations, c'est ce qui donnera à votre discours toute son expressivité : lorsque vous voulez affirmer quelque chose, parlez fort, articulez bien et ponctuez vos phrases. "Pour exprimer une idée, utilisez plutôt le registre de la conversation, avec un ton calme et une articulation souple", précise Thierry Destrez. En revanche, pour rassurer, souriez, ralentissez le débit et baissez le volume.

Règle n° 10 : Maîtriser le rythme de son intervention

Autre secret d'une bonne élocution : **le fait de marquer des silences**, ce que les orateurs débutants ont tendance à oublier. "La tension provoque fréquemment une fuite en avant qui se traduit **par un flot de paroles de type 'logorrhée'**. Combattez ce réflexe et osez faire des silences", prévient Thierry Destrez.

Au-delà du danger de bafouiller et d'être incompréhensible lorsque l'on débite son discours à toute vitesse, les vertus du silence sont multiples : **il a un rôle de mise en relief de certains points, de susciter la curiosité**. "Le silence est très puissant, il donne de la valeur à ce qui a précédé ou à ce qui va suivre", explique Philippe Janiaux. Faire des pauses est aussi le moyen de **vous plonger dans l'émotion et de mieux transmettre votre conviction**.

"C'est aussi grâce aux silences que vous pourrez 'écouter' votre auditoire. Ils vous permettront de **regarder l'assemblée et de prendre du feed-back**", indique Thierry Destrez. Vous pourrez facilement savoir s'ils paraissent intéressés ou s'il faut encore les convaincre.

Règle n° 11 : Utiliser le non verbal

Tout comme au théâtre, **votre "langage scénique" doit être adapté**. Ne négligez pas l'importance des gestes et de vos déplacements, qui sont très éloquents. "Un geste de la main peut tout à la fois renforcer votre propos ou le contredire", explique Philippe Janiaux.

L'objectif à atteindre : **le geste de spontanéité qui accompagne la parole**. "Pour cela, vous n'êtes pas obligé d'en faire beaucoup. **Évitez les grands gestes qui font trop théâtraux** et qui vous feront passer pour démagogue", indique Thierry Destrez. A l'inverse, évitez de multiplier **les petits gestes répétitifs qui ont tendance à fatiguer** votre auditoire. Exit également les gestes pointants, tranchants et menaçants qui sont perçus comme très agressifs.

Le secret d'une bonne gestuelle ? "Une fois sur scène, **pensez à bien relâcher vos bras, de façon à laisser le geste sortir de votre corps**. Et gardez la paume des mains ouverte, pour une attitude positive", conseille Thierry Destrez.

Règle n° 12 : Embrasser le public du regard

Le regard que vous portez sur l'assemblée est à surveiller de près : **il a pour rôle de créer le contact et doit permettre d'entrer dans un dialogue à plusieurs**. "Regardez les gens avec bienveillance, cela leur donnera le sentiment que vous vous intéressez à eux", conseille Thierry Destrez. En sens inverse un regard apeuré ou ennuyé peut être contagieux.

L'erreur classique des orateurs crispés est de **se focaliser sur un point et de regarder toujours au même endroit** tout au long de leur présentation. "C'est aussi le défaut du débutant qui regarde son chef pour se rassurer. Cela donne aux autres participants **la sensation désagréable d'assister à une conversation**", prévient Philippe Janiaux.

En matière de regards, il est donc conseillé de **déterminer divers points dans l'assemblée** à droite, à gauche et au centre et de les regarder tour à tour.

"Face à une grande masse de gens, **vous pouvez sans problème regarder au loin**, ce que l'on appelle le quatrième mur au théâtre", assure Philippe Janiaux.

Règle n° 13 : Séduire son auditoire

Vous êtes le énième intervenant sur le même thème. Comment faire en sorte que l'on se souvienne particulièrement de votre intervention ? **Tout réside dans l'angle que vous choisissez** : préférez une approche originale, une nouvelle vision. Et personnalisez votre message de façon à la mettre en valeur.

"**Parler en public implique une notion de séduction**. Tout au long de la présentation, il faut penser à rassembler un certain nombre d'éléments pour que le public reste attentif et ait envie d'en savoir plus", indique Philippe Janiaux. Repérez dans votre discours **différentes charnières dramatiques au cours desquelles il est important de marquer des accents toniques**.

"Rien de tel que de **faire participer le public** en posant une question et en demandant de lever la main si l'on est concerné par la situation", propose le consultant. Il est intéressant également de **montrer à l'assemblée l'objet en question** : brandissez le rapport ou le produit technologique que vous évoquez

Règle n° 14 : Accepter ses émotions

"Je n'ai pas le droit de rater ma présentation", "mon chef compte sur moi pour bien vendre notre nouvelle stratégie"... Les raisons de subir un trac important ont vite tendance à se démultiplier.

"Les managers sont généralement saisis par l'**angoisse de la performance et se sentent condamnés au sans faute**. A contrario, il faut revaloriser la notion de **plaisir à parler en public et l'importance de la spontanéité**", assure Thierry Destrez.

Et si l'on bafouille au moment de prendre la parole, il n'y a rien de dramatique. "Gardez en mémoire que le **pianiste Arthur Rubinstein était connu pour quelques fausses notes** qu'il lui arrivait de commettre lors de ses concerts. Ce qui n'empêchait pas ces auditions de traduire la générosité même".

Face à une évenutelle fausse note en présentation, **n'hésitez pas à dire votre émotion**. "**Cela vous permettra d'évacuer votre stress** et le public vous apportera son soutien", confie Philippe Janiaux.

Règle n° 15 : Anticiper les conditions de l'intervention

Un des blocages les plus courants est la **peur de l'inconnu, liée à une difficulté à s'imaginer ce qui nous attend**. Pour ne pas rester prisonnier de ce sentiment, n'hésitez pas à demander à l'organisateur plus de précisions sur les conditions de la présentation : où la conférence va-t-elle se dérouler ? De quel matériel allez-vous disposer ? "Si votre présentation a lieu dans un hôtel, une salle de réunion, dans une salle de spectacles, **rien ne vous empêche de découvrir les lieux de visu**", indique Philippe Janiaux.

N'hésitez pas non plus à **vous renseigner sur l'équipement technique** : disposerez-vous d'un pupitre, devrez-vous tenir un micro ou serez-vous équipé d'un micro-cravate ? Savoir aussi **qui participe à la conférence et avoir une idée de la nature de leur intervention** peut aussi aider à préparer votre propos.

"**L'environnement peut être source de déstabilisation**. C'est pourquoi anticiper permet d'en tirer parti et fait tomber le stress", assure le formateur.

Règle n° 16 : Savoir bien gérer ses aide-mémoire

Pour éviter l'affreux trou de mémoire, vous avez trouvé la solution : vous allez tout rédiger ou tout apprendre par cœur. Grave erreur ! Ce sont les deux réflexes qu'il faut justement combattre. Si l'une et l'autre de ces idées donnent le sentiment d'être rassuré, elles font courir de grands dangers. "**Un discours écrit lu à voix haute est tout sauf vivant** et même si vous l'apprenez par cœur, cela s'entendra", assure Philippe Janiaux. Le par cœur est aussi le meilleur moyen d'avoir un trou et de perdre le fil.

Autre idée : vous allez noircir vos transparents. Si la présentation Powerpoint aide votre public à mémoriser votre message, **elle ne remplace pas votre prestation orale** (lire le dossier [10 erreurs à éviter dans vos présentations](#)).

Votre véritable allié : **un pitch de 15 mots-clés couvrant toute votre présentation**. Un mot-clé pour votre "starter", votre idée-force d'introduction, vos arguments et leurs exemples, la conclusion... "Répétez avec ces mots-clés, photographiez-les bien visuellement et vous serez ainsi rassuré", conseille Thierry Destrez.

Anglicisme, acronyme, mots techniques ou jargonnants n'ont pas lieu d'être dans une présentation orale, sauf si vous les explicitez et s'ils sont compris par l'ensemble de votre auditoire. "Une présentation réussie n'est jamais conçue dans l'esprit d'afficher une forme de supériorité. **Au contraire, elle est pensée comme un partage**", rappelle Philippe Janiaux.

Et pour que personne ne se sente exclu, adoptez un vocabulaire simple et clair. "Il faut se mettre à la portée de votre auditoire et puiser dans sa culture", indique Thierry Destrez.

Toutefois, vous pouvez vous **autoriser de temps en temps à varier votre registre de langue** : c'est un moyen de donner un peu de vie et d'émotion à votre message.

"Employer un mot soutenu donne au message une dimension sérieuse, tandis que choisir un mot de registre familier peut traduire une humeur, donner de la spontanéité", explique Thierry Destrez. En revanche, **pas question de descendre en-deça du registre familier**.

Règle n° 18 : Bien cerner les attentes du public

Votre auditoire est-il composé de professionnels ou du grand public ? **Quelles sont ses attentes** ? Est-ce utile d'entrer dans le détail technique ou sera-t-il plus éloquent d'utiliser des métaphores ? "C'est par exemple Al Gore, alors vice-président des Etats-Unis, qui en 1993, parlait d'autoroutes de l'information" pour évoquer Internet", explique Philippe Janiaux. **Le mot d'ordre : adapter son discours à son public**.

Se centrer sur son auditoire permet aussi de réduire son stress. "Les orateurs débutants ont tendance à rester 'égo-centrés'. Ils se trompent d'objectif", rappelle Thierry Destrez. C'est le cas d'un jeune directeur des achats qui allait présenter sa nouvelle politique achats à ses 21 filiales lors d'une conférence en Chine. Son objectif ? "Que les participants me trouvent bien et qu'ils adhèrent à ma politique". "Or, en réalité, **son véritable objectif aurait dû d'être clair et de les intéresser via des solutions et des avantages**. Le fait d'être apprécié n'est ensuite que la conséquence", précise Thierry Destrez.

Règle n° 19 : savoir gérer les questions

Pour bien clore votre présentation, l'idéal est d'inviter le public dans le débat en l'incitant à poser des questions. **Pour bien entrer dans une séance de questions-réponses, pas question toutefois de s'effacer**. Les "je n'en dis pas plus", les "etc." en guise de conclusion sont à bannir. "Trop de présentations se finissent en silence. **Au contraire, terminez par une conviction qui ponctue**", conseille Philippe Janiaux. Et ouvrez ensuite le débat. "Pour ma part, j'aime bien citer Woody Allen : 'J'ai les réponses, qui a les questions ?'", indique Thierry Destrez.

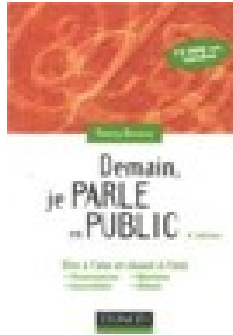
Pour bien gérer cette séquence, réfléchissez à l'avance aux questions prévisibles, concentrez-vous sur l'écoute et formulez des réponses claires et précises. "**Face à une objection, ne vous sentez pas personnellement visé**. Gardez toujours votre calme, questionnez votre contradicteur puis reformulez sa pensée en positif", indique Thierry Destrez. Il vous suffit ensuite de **répondre d'un ton assuré et de façon concise** et de vérifier l'accord de votre interlocuteur.

Règle n° 20 : S'inscrire dans une spirale de progression

Vous avez une admiration sans borne pour Untel qui est si à l'aise à l'oral... Gardez en tête que si certains ont des facilités d'ordre culturel, **être un bon orateur n'est pas inné**. "On n'est pas programmé pour être bon ou mauvais. C'est lié à la pratique. Comme toute compétence, réussir ses interventions s'inscrit dans une courbe de progression", assure Philippe Janiaux.

Mieux vaut donc saisir toutes les occasions pour s'entraîner. Et les tables rondes sont donc recommandées pour faire ses premiers pas : le trac est moindre, le risque est partagé. Observer les orateurs permet aussi de progresser. "Imaginez-vous que vous allez prendre la parole juste après. **Analysez comment ils se comportent et les bonnes idées à retenir**", conseille le formateur.

Le plus important est de gagner en confiance en soi : "entre la gestuelle, la façon de construire son discours, la diction... tout un chacun dispose de points forts. **Il faut simplement ne pas rester focalisé sur ce qui ne va pas**", rappelle Philippe Janiaux.



© Dunod

Ouvrage "Demain, je parle en public"

Thierry Destrez

4e édition