

Simple réunion ou discours devant une assemblée de cadres, pas facile de réussir l'épreuve. Gestes, intonations, relances... Conseils de spécialistes pour convaincre sans raser.

Pour parler en public, faites comme les pros

Et qu'on ne vienne pas dire que, chez lui, «c'est naturel». Après une allocution réussie, Michel-Edouard Leclerc n'aime guère que ses collaborateurs minimisent ses efforts. «Pour moi, c'est la lutte de toute une vie, assure le coprésident de la célèbre enseigne. A chaque intervention publique importante, je ne dors pas la veille.» Un comble : le patron le plus connu de France (83% de notoriété, selon un sondage CSA), squatteur invétéré des plateaux de télévision, serait, à l'en croire, un grand timide.

D'abord, une règle d'or : toute intervention se prépare. Evident ? Même les meilleurs ne peuvent y couper. «J'ai participé un été à un débat de l'université du Medef sans l'avoir préparé, se souvient Charles Beigbeder, P-DG du courtier en électricité Poweo. Pendant que les autres intervenants discutaient à bâtons rompus, je suis resté silencieux, tétanisé.» Depuis, l'audacieux ne s'autorise aucune impasse.

Un minimum consiste à définir les deux ou trois idées que l'on veut faire passer, puis à choisir les mots clés qui les incarneront.

La tchatche est aussi naturellement une affaire de voix, de rythme et d'intonation.

Dès les débuts de l'allocution, les gestes doivent également faire l'objet d'une attention particulière. «N'hésitez pas à bouger, conseille Jean-Michel Roche, du cabinet Verbateam. En réunion comme sur une scène, pour marquer les esprits, les gestes doivent être amples.» Imagine-t-on le général de Gaulle prononçant son fameux «Je vous ai compris» les bras ballants au niveau de la taille ? Pis, les mouvements étriqués donnent l'impression d'un manque de confiance en soi. De même, les réflexes d'autocontact (se frotter nerveusement les mains, se toucher le nez, le lobe d'oreille, etc.) traduisent, selon les experts, un besoin de se rassurer. A éviter.

Tout comme la «danse de l'ours». C'est ainsi qu'on appelle l'attitude classique du néophyte consistant à se balancer, embarrassé, d'un pied sur l'autre. Mieux vaut opter pour une position bien ancrée dans le sol.

Nous avons en effet tendance à être trop timides vocalement. Et, pour accompagner vos propos, faites comme les grands causeurs : baissez le

ton pour signifier la confiance ; haussez-le, au contraire, pour exprimer la détermination ou l'enthousiasme. Enfin, les silences, essentiels pour maintenir l'attention, ne se placent pas forcément après un point ou une virgule. Prenez une phrase, n'importe laquelle, et énoncez-la à voix haute. Vous verrez qu'on peut y intercaler deux secondes de silence n'importe où. Au moment le plus crucial de l'allocution, certains tribuns se permettent même un suspense de cinq à sept secondes.

Cependant aucune de ces astuces n'aura la moindre efficacité si vous ne ficelez pas le tout d'un regard digne de ce nom. «Face à une grande assemblée, je préconise la méthode dite "Fabrice Luchini"», indique Jean-Michel Roche. L'idée ? Diviser la salle en trois parties, choisir un objet ou une silhouette située à l'horizon de chacune d'elles (un visage risquerait de distraire), puis porter alternativement son regard vers ces repères. Grâce à ce truc, chaque spectateur aura l'impression qu'on se sera adressé à lui.