

« Tout le monde peut avoir

Prendre la parole en public pour valoriser son entreprise et passionner son auditoire est un art qui s'apprend, comme la gestion du stress et du trac. Rencontre avec un formateur hors pair, Fabrice Deville, comédien célèbre à la tête de sa société de coaching et de formation en entreprise, *Moteur-Action*.

On connaît vos talents de comédien, moins votre casquette d'entrepreneur et de coach. Expliquez-nous ce qui vous a conduit à vous mettre au service des entreprises.

Fabrice Deville : Je voulais déjà devenir acteur avant mon baccalauréat. Mon grand-père à qui je dois beaucoup et qui a payé mes études m'a conseillé de faire d'abord une école de commerce. Suivant ses précieux conseils, j'ai intégré l'École Supérieure Internationale d'Administration des Entreprises (ESIAE, section Marketing & Communication) qui m'a donné de très bonnes bases en gestion, communication et management. Mais l'envie d'être comédien était si forte que j'ai suivi les cours d'art dramatique de Jean-Laurent Cochet, avant d'être retenu à la télévision dans « *Les enfants de John* » en 1995. Puis les rôles se sont enchaînés naturellement pendant toutes ces années. Comédien depuis plus de 20 ans, j'ai tourné et je tourne encore dans de nombreuses séries comme *Clem*, *Candice Renoir*, *Section de Recherche* ou encore *Cassandra*, mais aussi au cinéma dans les films de Jean Claude Brisseau, Claude Zidi, Alain Berbérian... J'adore mon métier, mais je ne supportais pas d'être entièrement dépendant du regard des autres. J'avais envie d'avoir un rôle dans la société, dans la vraie vie, en me mettant au service des autres, en utilisant

Fabrice Deville a plusieurs cordes à son arc. En plus d'être le comédien de cinéma et de séries télévisées à succès (*Un si grand soleil*, *Section de Recherche*, *Candice Renoir*...), il est également coach auprès des entreprises, formant dirigeants, cadres et salariés à la prise de parole en public, au management et à la gestion du stress.



du charisme » LA PREUVE

à la fois mes compétences d'acteur, mais aussi tout ce que j'avais appris en école de commerce. C'est donc tout naturellement, en 2008, en parallèle de mon métier artistique, que j'ai décidé de monter ma société de coaching, *Moteur-Action*, pour former les dirigeants et leurs collaborateurs à la prise de parole en public et les aider à gérer leur stress, pour en faire de vrais outils de management et de communication au sein de leurs entreprises.

Comment avez-vous démarré dans cette voie ?

F.D. : J'ai démarré *Moteur-Action* tout seul, avec un statut de SARL, avant de rencontrer l'actrice Sara Mortensen, connue notamment pour ses rôles dans des séries télévisées à succès comme *Plus belle la vie*, avec laquelle nous avons conçu ensemble nos principales formations : la prise de parole en public, le management et la gestion du stress, la mise en scène des problématiques d'entreprise par le théâtre, mais aussi par le team building cinéma. C'est son frère qui a créé notre logo. L'entreprise a tout de suite très bien démarré et nous avons depuis et continuellement de nombreuses demandes de formations de groupes, parfois en individuel ou sur des thématiques sur-mesure, un peu partout en France. Je forme souvent seul, mais selon les demandes, je fais venir en plus à mes côtés d'autres coachs extérieurs.

A qui s'adressent vos formations et dans quels objectifs ?

F.D. : *Moteur-Action*, qui est agréé organisme de formation, propose à tous les membres des entreprises (dirigeants, comité de direction, actionnaires, cadres, managers, collaborateurs) d'améliorer leurs prises de parole en public, mais également devant et avec leurs collègues, salariés et collaborateurs. L'objectif est de leur permettre, grâce aux outils du comédien, de gérer leur stress, de devenir des managers efficaces, tout en développant leur impact personnel et leur communication. Ma méthode de coaching est très personnelle, à la fois ludique, pédagogique et surtout très pratique. Je mets au service des entreprises de toutes tailles - les grands groupes (*Air Liquide, AstraZeneca, Sanofi*

Aventis, Havas, Eiffage Construction, BNP Paribas, GDF Suez...) comme les PME, TPE et startups -, les outils, astuces et exercices de l'acteur pour toutes les problématiques entrepreneuriales, afin de leur apprendre à les utiliser, de façon juste, au bon moment et au bon endroit. Je crois sincèrement que ma force, en plus d'être un bon communicant, c'est d'aimer les autres et d'avoir envie de les valoriser. Mon travail de coach ne consiste pas à changer les gens, mais à réduire l'écart entre la personne et le personnage. Je les accompagne vers l'acquisition d'une stabilité émotionnelle qui garantit de meilleures relations aux autres et un meilleur travail en équipe.

« L'objectif n'est pas de chercher à plaire mais à convaincre, c'est-à-dire de gagner la confiance de votre ou de vos interlocuteurs. »

Qu'est-ce qui fait la plus-value d'un bon coaching en prise de parole ?

F.D. : C'est d'abord la personnalité du formateur, son dynamisme, son intérêt pour les autres et son envie de transmettre. Même si les outils, trucs et astuces du comédien sont utiles pour avancer et prendre confiance en soi, ce qui compte avant tout, c'est de travailler sur la stabilité émotionnelle. Mon rôle est de les aider à gravir la montagne avec un sac à dos bien fourni et d'aller jusqu'au bout de leur chemin sans jamais être essouffé. Et cela passe pas la confiance et l'estime de soi. Pour réussir toute prise de parole, il faut travailler, s'y préparer, s'entraîner, avoir une méthode, un fil conducteur. C'est un vrai travail sur soi, en vérité. On ne joue pas, on est !

Quels conseils clés pour une allocution ou une communication réussie ?

F.D. : Réussir une prise de parole, c'est avoir des choses à dire et apprendre à les dire bien. Il est donc essentiel de toujours

se poser en amont les mêmes bonnes questions : *Qui suis-je ? Où vais-je ? A qui je m'adresse ? Pourquoi suis-je là devant vous ? Qu'est-ce que je suis venu vous dire ?* Si on sait répondre à toutes ces questions, alors on a la trame de son intervention. J'aime beaucoup cette phrase de Valéry Challier, le gérant fondateur du cabinet conseil *VDC Consultants* : « *Votre vision détermine votre comportement* ». C'est-à-dire que si votre vision est claire, alors votre comportement sera clair aussi et votre message également. Les autres clés sont de parler avec son cœur, d'utiliser des mots simples, d'éviter les tics de langage, de dire ce que l'on a à dire mais surtout pas plus. Ce sont l'introduction et la conclusion qui sont essentielles. Au milieu, dites le minimum, mais dites-le bien ! Ensuite, taisez-vous, « fermez votre gueule » (*rires*), ne cherchez jamais à en rajouter !

Peut-on développer son charisme ou est-ce inné selon vous ?

F.D. : On ne naît pas avec. Il se construit peu à peu avec la confiance et l'estime de soi, donc grâce à la stabilité émotionnelle. Vous connaissez sûrement cette citation « *J'ai voulu plaire et je me suis déçu* ». L'objectif n'est pas de chercher à plaire mais à convaincre, c'est-à-dire de gagner la confiance de votre ou de vos interlocuteurs. C'est pourquoi, il est essentiel de travailler d'abord sur ses peurs, sa gestion du stress. C'est normal d'avoir le trac, c'est même un bon moteur pour se dépasser et donc se surpasser. Si on croit en soi et en ce que l'on a à dire et si l'on s'intéresse à son auditoire, alors on sera indéboulonnable et on captera forcément l'attention des autres, qui vous trouveront alors du charisme. Une prise de parole, c'est comme un chemin, avec un début et une fin, où l'objectif est de donner de l'attention à l'autre et aux autres pour gagner leur confiance. Le rôle du coach est donc d'apporter les bases de la stabilité émotionnelle qui vous manque parfois pour oser vous lancer, vous apprendre à utiliser tous vos atouts et vous accompagner pour améliorer votre relation aux autres. C'est un échange dont chacun sort gagnant. ■

Propos recueillis par Valérie Loctin.

Plus d'infos sur moteur-action.com