

Actu | Occitanie | Hérault | Montpellier

Montpellier : le comédien Fabrice Deville est aussi coach en entreprise

Vous le connaissez sous le nom de Florent, dans la série Un si grand soleil, sur France 2, mais le comédien Fabrice Deville est aussi à la tête de sa propre société de coaching !



© Fabrice Maitre - FTV

Par **Xavier Paccaronella**

Publié le 16 Jul 21 à 13:12, mis à jour le 16 Jul 21 à 13:23

Métropolitain

Métactu

A la tête de sa propre société de coaching, qu'il a choisi de baptiser **Moteur Action**, en clin d'oeil à sa carrière de comédien, Fabrice Deville (Florent, dans la série Un si grand Soleil - FR2), est un coach à la philosophie plutôt simple et efficace : pour s'exprimer clairement en société, il faut commencer par savoir « qui on est, ce qu'on veut et où on va ». Nous l'avons rencontré afin d'en savoir un peu plus sur son concept... et de trouver, peut-être, quelques réponses à nos propres interrogations !

Interview

Fabrice, on vous connaissait comédien, on vous découvre formateur.

J'exerce pourtant ces deux métiers depuis de nombreuses années : la comédie depuis 1995, le coaching depuis 12 ans déjà. Conjuguer les deux exercices, ça me nourrit. Et ça me donne surtout la capacité de mettre mes mains dans mes poches et de m'en aller.

La liberté de l'artiste...

C'est plus que ça, c'est la liberté de toujours continuer à faire ce que j'aime. J'ai choisi de devenir coach et de former des gens parce que j'ai très vite, par mon métier et mes expériences personnelles, pris conscience du poids des mots et des conséquences que ceux-ci pouvaient avoir sur les individus, surtout quand on s'en sert maladroitement. Comme je dis souvent, il ne faut pas confondre « dire les choses » (spontanément, sans réfléchir) et « dire les choses » (posément, efficacement). On est, ne l'oublions jamais, 100% responsable de 50% de toute communication.

1/10
12/10

Que proposez-vous, concrètement ?

Avec Moteur Action, je propose à mes clients d'améliorer leur prise de parole, en public comme avec leurs collaborateurs ou clients. Grâce aux outils du comédien, que je connais bien, on travaille à se débarrasser du stress et de certaines mauvaises habitudes pour leur permettre de devenir un manager efficace et « inspirant ». L'objectif est de développer leur impact personnel sur toute communication.

C'est le renforcement musculaire de la communication !

Le renforcement positif, c'est comme ça que ça s'appelle, plus exactement. mais j'aime beaucoup cette image en effet, parce qu'en prenant conscience de ses faiblesses, on devient plus fort.



Quelles sont les principales difficultés auxquelles sont confrontés les personnes que vous coachez ?

Le manque de patience et d'estime de soi.

Un manque d'estime, chez les managers?

Bien sûr, l'estime de soi est une denrée précieuse qui s'abîme avec la vie en entreprise. On l'acquiert avec l'aide de ses parents, de ses grands parents, de quelques bons amis... mais on peut la perdre progressivement en reniant ses valeurs, en succombant au poids des responsabilités, aux attaques des autres... C'est quelque chose de très difficile à régénérer.

Et un manque d'estime de soi conduit parfois à un manque d'estime des autres...

Dans certains cas, effectivement. Les mots et la façon de les dire ont donc leur importance.



© P. B. - P. B. - P. B.

Pourriez-vous donner quelques petits conseils à nos lecteurs?

Ne dites jamais « tu », c'est trop agressif. Préférez le « je » et évoquez votre ressenti. Par exemple, à un manager qui vous aurait manqué de respect, dites plutôt « Je comprends qu'il s'agit d'une maladresse de votre part, toutefois, je me suis senti offensé par votre attitude, etc. ».

Je conseille aussi de se fixer des micro-objectifs faciles à atteindre et de ne jamais perdre de vue ces trois questions, qui sont votre échelle de valeurs : qui suis-je, où vais-je, qu'est-ce que je veux vraiment ? Il ne faut pas se raconter une histoire trop longue, sinon le cerveau finira par nous bloquer.

Il y a aussi cette question, quand on sait ce qu'on veut : comment le dire ? Et bien le dire!

Vous y êtes! (sourire) C'est pour ça que j'ai imaginé la **méthode du pot de peinture**, qui est un peu difficile à expliquer là, comme ça, mais qui consiste à s'appliquer au moment de choisir les mots qui habilleront vos phrases. Quand vous peignez, vous plongez votre pinceau délicatement dans le pot (le vocabulaire), vous éliminez le superflu (le choix de l'essentiel) et ensuite vous appliquez avec soin, sans bavures. Ma méthode est basée sur du ludique, du pédagogique mais avant tout du pratique.

Pour quels bénéfices?

Un meilleur équilibre général et, en milieu professionnel, une amélioration de sa relation avec ses collaborateurs, mais aussi ses clients. Bien s'exprimer permet aussi de faire la différence au moment de décrocher de nouveaux marchés.

Combien de temps dure la formation ?

Cela dépend de l'objectif visé, mais j'interviens le plus souvent sur 2 jours et commence toujours par rappeler cette petite chose évidente : le changement viendra toujours de vous, pas des autres. Alors, c'est une chose de dire qu'on va changer, cela est une autre de le décider VRAIMENT puis de le faire.

Il faut accepter de lâcher prise.

Non, ça c'est une injonction moderne, le « lâcher prise ». Il vaut mieux, selon moi, faire du mieux qu'on peut, quand on peut.

Échange réalisé le lundi 12 juillet 2021

Cet article vous a été utile ? Sachez que vous pouvez suivre Métropolitain dans l'espace [Mon Actu](#). En un clic, après inscription, vous y retrouverez toute l'actualité de vos villes et marques favorites. ●