



Entretien avec Sébastien Millécamps,
Expert en Communication
Fondateur de « Les pieds sur terre »

QUELLES CLÉS POUR ÊTRE À L'AISE EN VISIOCONFÉRENCE ?

Chacun d'entre nous inspire à gagner en plaisir et en efficacité lors de ses prises de parole, et aujourd'hui particulièrement en visioconférence. Comment préciser, enrichir et amplifier le style personnel de sa communication ? Pourquoi faut-il détecter nos zones de «

confort » ou « d'inconfort » dans la communication et les expérimenter ? Sébastien Millécamps, conférencier, expert en communication et en image médiatique, fondateur de « Les pieds sur terre » nous donne quelques clés...

Tout d'abord, pouvez-vous vous présenter aux lecteurs de muco&co ?

Sébastien Millécamps : C'est dans le domaine de la communication politique et publique que j'ai débuté ma carrière professionnelle, au côté de la Secrétaire d'État à la Francophonie et Présidente de la Région Réunion. De retour à Paris en 2001, je prends la direction de l'Atelier de Coaching et de Training pour Animateurs et Journalistes de télévision du groupe IMCA. Avec l'équipe de coaches, je mène des analyses et des sessions de perfectionnement pour les présentateurs de grandes chaînes telles que TF1, M6 ou Canal+ : comment se comporter face caméra, gérer son trac, l'image de soi... A 33 ans, je crée ma propre entreprise, Les pieds sur terre, qui évoque bien son approche réaliste, humble et pragmatique. Depuis plus de 10 ans, je partage mon expérience dans les entreprises à travers des conférences et des trainings qui marient parfaite-

ment apports pratiques et partage d'expérience.

Pouvez-vous nous parler de la méthode Tête-Cœur-Corps ?

Sébastien Millécamps : Partons de ce postulat ! Nous sommes tous différents les uns des autres et pas forcément câblés de la même manière. Certains d'entre nous fonctionnent avant tout en utilisant la tête (le mental, l'intelligence, le discours), d'autres le cœur (les émotions), d'autres le corps (pour l'action, le non verbal). Il est donc possible d'améliorer sa capacité à prendre la parole « en entier », en travaillant avec la tête, le corps et le cœur.

Naturellement, en ce qui concerne la tête, il nous faut nous préparer et soigner le fond du message pour gagner en confiance et maîtriser le discours.

Aussi, parce que la dimension émotionnelle est au cœur de la relation, parce que

nous avons besoin de partager avec les autres notre ressenti sans toujours savoir comment nous y prendre, il est important de travailler « le cœur » pour gérer ses émotions, pour instiller des temps de partage privilégiés et bienveillants.

Malgré tout, il ne suffit pas de « bien comprendre » ou de « le sentir » pour changer, il faut également passer par l'action et s'entraîner à intégrer des changements comportementaux visibles.

Concrètement, pouvez-vous nous donner quelques clés pratiques ?

Sébastien Millécamps : Nous pourrions envisager six clés principales. L'enjeu est de faire en sorte que vos actes et vos paroles reflètent ce que vous pensez et ce que vous êtes réellement.

Être pro face caméra. Votre regard est-il bien placé ? Avez-vous une bonne

posture ? Vos gestes ne sont-ils pas perturbants ou à l'inverse insignifiants ? Regards, posture, voix, non-verbal, lumière, tout doit être bien placé, bien cadré en visioconférence. L'apparence doit être soignée pour parfaire votre image. Par exemple, pourquoi ne pas faire comme les professionnels et penser à se maquiller légèrement même si cela n'est pas dans nos habitudes ?

Préparer votre message. J'ai l'habitude de dire qu'un « bon » message, c'est 12 mots maximum, une seule idée. Ce message doit parler, raisonner pour vos interlocuteurs ; il doit parler d'eux. Il permet ainsi de créer une image mentale positive.

Faire votre OM. Ce n'est pas pour l'Olympique de Marseille ! Mais un moyen mnémotechnique pour transfor-

mer votre Objectif en Message essentiel. Pour chaque séquence, réfléchissez alors à ce que doivent retenir vos interlocuteurs. Vous imposerez ainsi vos idées et votre personnalité.

Soigner sa posture. Il vous suffit de 2 minutes pour ouvrir votre plexus solaire et ainsi décupler votre énergie d'orateur et de récepteur. Vous boosterez ainsi votre confiance et votre capacité à passer à l'action. Ce point d'énergie se situe juste en dessous du sternum, au bas des côtes, dans la région épigastrique. On peut le localiser en comptant trois doigts au-dessus du nombril ou bien au niveau des vertèbres D11. Commencez par rapprocher vos omoplates dans les dos pour ouvrir ce point.

Ne pas oublier le cœur. Vos interlocuteurs se souviendront toujours de ce

qu'ils ont ressenti en vous écoutant. En même temps, soyez tranquilles, soyez à l'aise ! Ils ne lisent que 50 % de vos émotions. Ceci est aussi valable pour votre stress ; ils n'en ressentent que 50 %.



L'emplacement du chakra du plexus solaire (ou Manipura) se trouve au sommet de votre abdomen, autour de la zone du diaphragme.

MÉTHODE TÊTE-CORPS-CŒUR

Cette approche est adaptée à tous et tout au long de la vie ! Et tout changement s'accompagne d'un alignement.

TÊTE POUR DONNER À COMPRENDRE

- Image de soi
- Techniques journalistiques
- Visuels et supports

CŒUR POUR FAIRE RESSENTIR

- Gestion du trac
- Starter et happy ends
- Storytelling
- Enthousiasme et énergie

CORPS POUR DONNER À VOIR

- Techniques de l'acteur
- Conscience corporelle
- Look et stylisme
- Langage non verbal
- Voix
- Posture



À LA RENCONTRE

Toucher. La première et la dernière impression sont capitales. Prenez soin de vos premiers mots, de votre accroche. Un bon « starter » aide à bien démarrer. Soyez alors inclusifs. De même, pensez à soigner votre fin. Pour cela, rappelez les bénéfices acquis par vos interlocuteurs à vous écouter puis invitez les, à leur tour, à passer à l'action.

Est-il possible de travailler sur son langage ?

Sébastien Millécamps : Nous avons tous des tics de langage : « euh », « donc », « voilà », ou encore « en fait »... Toutes ces redondances peuvent ralentir votre discours et entraîner une perte d'attention de votre auditoire.

Sachez les repérer, puis essayez par exemple de les remplacer par des silences ou des pauses. Au lieu de dire « Bonjour, euhhhh, je m'appelle... », remplacez par

« Bonjour, pause, je m'appelle... ». Vivez la scène pleinement pour être convaincant !

Comment pratiquer au quotidien ?

Sébastien Millécamps : Comme tout musicien qui travaille quotidiennement son instrument, vous pouvez faire des gammes avec votre corps tant sur la respiration que sur la posture. Et, il est possible de travailler vis-à-vis de votre image, en vous enregistrant. Vous prendrez ainsi conscience de ce qui se passe quand vous prenez la parole. Attention, la critique est facile. Pensez à avoir un œil bienveillant sur vous-même.

Enfin, peut-on s'autoriser des imperfections ?

Sébastien Millécamps : Effectivement, il est capital de ne pas se mettre la « barre trop haut ».

Tout d'abord, il faut considérer que nous ne sommes pas des champions de la technique et que nous devons tout faire seul : se maquiller, choisir le bon angle, régler le son, avoir la bonne posture. Alors, soyez indulgent avec vous-même.

Puis, c'est évident qu'il nous faut être imparfait. Ce sont nos imperfections qui nous façonnent, qui font de nous ce que nous sommes. L'authenticité est rassurante. Je pose, en retour, cette question : faut-il ou pas mettre un fond avec son système de visioconférence ? Voir ce qu'il y a derrière nous, nous rend authentique. C'est ainsi que l'on est humain en digital !



Pour en savoir plus :
Les Pieds sur terre :
<https://lpst.net>



POUR ALLER PLUS LOIN

Image et image de soi,

Aux éditions Dunod,

par Sébastien Millécamps

Un livre qui prodigue clés et conseils pour « soigner » son image professionnelle lors d'entretiens d'embauche, de réunions ou de prises de parole en public. Il explique la différence qui existe entre ce que voient les autres et la façon dont nous nous voyons nous-mêmes, les atouts dont nous disposons, l'énergie que véhicule l'image... Autant d'applications pratiques pour apprendre à comprendre et maîtriser son image.

Le journal des infirmières
de CRCM

muco&co



Il vous manque un ancien numéro...



Retrouvez tous les anciens numéros sur mucoandco.fr
et sur www.cfsources.fr



Rendez-vous sur :

www.mucoandco.fr

PROPOSER
À UN COLLÈGUE
DE RECEVOIR
MUCO&CO ?



AVOIR
ACCÈS À UN
ANCIEN
NUMÉRO
DE MUCO&CO ?

En pratique si vous n'y avez jamais accédé :

- ▶ **Tapez l'adresse**
www.mucoandco.fr dans la barre du navigateur
- ▶ **Cliquez**
sur « Pas encore inscrit »
- ▶ **Une inscription**
avec login et mot de passe unique vous est ensuite
demandée. Le mot de passe est le suivant : mucoplus

//////
Pour tout renseignement ou toute proposition de thématique, n'hésitez pas
à nous contacter à l'adresse suivante :
@ [**mucoandco@gmail.com**](mailto:mucoandco@gmail.com)

