



RENCONTRE AVEC

Christine Morlet,

1^{ère} conférencière professionnelle Française certifiée par la National Speakers Association

C'est par une lettre datée du 1er juin 2012 que **Christine Morlet apprend la nouvelle : elle est la première Française à devenir Certified Speaking Professional (CSP)**, la plus haute distinction délivrée par la *National Speakers Association (NSA)* des Etats-Unis. Conférencière professionnelle ? Un métier ? Aux Etats-Unis oui, où la NSA a été fondée en 1974. En France, la reconnaissance est loin d'être acquise, malgré les efforts d'une poignée de précurseurs parmi lesquels Eric Martin, actuel président de l'Association française des conférenciers professionnels, l'AFCP, née en 2008. C'est d'ailleurs le 1er août 2008, lors de la soirée de gala de la NSA à New York, que Christine Morlet décide d'en faire son métier.

Le « key-note speech » : faire passer des messages clés en 45'

En 2008, Christine se lance dans le long cursus (cinq ans !) pour devenir CSP. Il faut en effet :

- 5 ans de « crédits éducatifs », c'est-à-dire une formation par an aux Etats-Unis ;
- 100 conférences rémunérées (soit 20 par an) en deux ou trois langues, à des publics de plus de quinze personnes ;
- le témoignage de 20 clients satisfaits auxquels la NSA adresse une feuille d'évaluation du travail du candidat, à retourner confidentiellement à la NSA, pour déterminer le résultat final...

« Alors que le formateur amène un petit nombre de personnes à acquérir des compétences, explique Christine Morlet, **le conférencier fait passer, en**

CONFÉRENCIER PROFESSIONNEL : UN MÉTIER ENCORE PEU CONNU EN FRANCE

Christine Morlet est la première Française reconnue conférencière professionnelle par les « inventeurs » américains du métier. « L'expert qui parle » a toute sa place en entreprise, auprès des DRH notamment. Dans une situation économique tendue, la capacité à faire passer des messages aux salariés en un temps bref est primordiale ! L'approche méthodologique de la conférence professionnelle peut permettre aux spécialistes de la fonction RH de professionnaliser leur prise de parole et leur leadership pour un bien meilleur impact en public.

30 à 45 minutes, des messages précis et ciblés à grande échelle ; c'est un expert qui partage son expertise, un expert qui parle ». Son expertise est synthétisée dans sa marque personnelle (le *personal branding*): « **De l'EGOciation à la NEGOCiation** », un « **key-note speech** » de 45 minutes, pour faire entrer plus rapidement les gens dans l'échange et passer de l'affrontement des égos à l'harmonie des négociations... Une aptitude acquise tout au long de son parcours.

Experte en négociation internationale et créatrice de liens sociaux

A la fin des années 80, elle crée à Strasbourg, une agence de communication hors-média où elle assure, entre autres, la communication interne à l'occasion du lancement du tramway. Très vite on la surnomme « la marieuse », pour sa capacité à mettre en relation des partenaires économiques potentiels. En tant qu'attachée de presse ensuite, puis en tant que formatrice, recrutée en 1997 par un cabinet-conseil écossais en négociation internationale. Jusqu'en 2004, elle formera et conseillera les équipes et les dirigeants des entreprises du CAC 40, voyageant aux quatre coins de la planète...

Cette expertise internationale lui donne une double conviction :

- 1)** Le besoin d'aide à la résolution des conflits traverse toutes les organisations, qu'elles soient publiques ou privées, à vocation nationale ou internationale ;
- 2)** Sa « mission » est de transmettre

son expertise en la matière au plus grand nombre.

Elle donne sa première conférence en 2007 pour l'association Femmes 3000, sur le thème « Existe-t-il une différence cognitive entre hommes et femmes dans la négociation ? ». L'année suivante, c'est la découverte du monde de la NSA, et la décision fondatrice de se lancer dans le cursus de la certification CSP.

Le DRH : un conférencier potentiel !

« Depuis 2008, explique Christine Morlet, j'ai rencontré des gens exceptionnels, de Frank Furness, l'expert mondial des réseaux sociaux, à Patricia Fripp, qui a monté une école de leadership aux Etats-Unis. Cela m'a énormément appris et a renforcé mon envie d'apprendre aux autres comment avoir un vrai leadership en public. Oui, le leadership peut s'apprendre ! J'ai accompagné des DRH et de grands patrons dans cet apprentissage de la prise de parole en public. **Savez-vous qu'en terme de stress, prendre la parole en public est la deuxième peur de l'humain, la première étant celle de mourir ?** »

Aujourd'hui, plus de la moitié de son chiffre d'affaires est réalisé en entreprise et dans des associations publiques et privées. **Négociation interne, négociation sociale, mais aussi optimisation de la prise de parole.** « Le temps-homme coûte de plus en plus cher, rappelle Christine Morlet, les métiers évoluent de plus en plus vite : les entreprises doivent s'adapter. Face à cette nécessité, il y

a donc une volonté de réduire le face-à-face pédagogique et les coûts de formation. Il faut faire passer des messages de façon plus efficace en moins de temps. »

Un impératif d'autant plus actuel que la transformation des sociétés industrielles en sociétés du savoir implique un changement radical de paradigme : là où la détention des savoirs fut parfois la clé du développement, leur partage est aujourd'hui l'avenir. « *A l'image de ce qui se passe sur les réseaux sociaux, conclut Christine Morlet, le partage des savoirs est la condition de la construction d'une plus grande richesse collective. Le DRH est un conférencier professionnel potentiel ; il doit faire passer des messages précis, clairs et percutants en un temps record, et cela s'apprend !* »

Conférencier professionnel ? un métier à plusieurs « facettes »

1) Le « **key-note speaker** » : c'est une personne qui fait passer un message clé avec un plan bien précis (introduction avec du « story telling » ou une citation marquante, développement de 3 idées reliées directement au message clé, puis conclusion marquante).

2) Le « **M.C.** » ou Maître de Cérémonie, qui anime un débat, un atelier ou une table ronde. La vocation du « M.C. » est de rebondir sur les propos des

intervenants et de relancer éventuellement le débat. Cet aspect particulier du métier de conférencier est souvent assuré par des journalistes professionnels, habitués au débat d'idées et au fait de rebondir facilement avec un bon sens de la répartie.

3) « **L'after-dinner speaker** » ou conférencier de fin de soirée, généralement en charge d'amuser les convives, voire de relancer la dynamique de fin de journée. Les « after-dinner speakers » sont souvent des conférenciers qui savent mettre de l'humour dans leurs propos.

4) « **L'opening speaker** » ou conférencier en charge du discours d'ouverture d'une convention d'affaires, ou d'une réunion « kick-off » de type lancement de produits, motivation des troupes...

5) Le « **workshop leader** » ou animateur d'un atelier (en général d'une demi-journée) sur un thème précis.

6) Le « **master class leader** », animateur d'un atelier conférence d'une journée sur un thème précis (généralement en charge de transmettre un message / ou une compétence bien précis définis par les donneurs d'ordre)...

C'est certainement le « master class leader » qui se rapproche le plus de notre « modèle » de formation français, avec cependant un message beaucoup plus étayé et précis que les formations traditionnellement organi-

sées en France.

Ce qu'il faut retenir de ces modèles, c'est qu'ils sont tous étudiés « sur mesure », selon le besoin et les objectifs du client, organisateur d'événement professionnel, voire de convention d'entreprise.

Pour sa part, Christine Morlet est tantôt « M.C. », tantôt « key-note speaker », tantôt « workshop » voir « master class leader ». ■

Ariane Allègre

Faites appel à la société www.christine-morlet.fr pour une étude personnalisée d'une conférence lors de votre prochaine convention ou événement professionnel.



Vincent Perrin,

Ancien Directeur des Affaires Sociales
Siemens SAS

« J'ai rencontré Christine Morlet lors d'une conférence mettant en avant l'importance des mots pour une communication efficace. Persuadé que le DRH doit être fin négociateur et peser chaque mot pour convaincre, j'ai perfectionné avec Christine cette compétence en respectant quelques règles techniques essentielles. Christine m'a permis de comprendre que je n'étais plus propriétaire des mots dès qu'ils étaient prononcés et elle m'a aidé à préparer et formuler efficacement mes prises de parole. Je la remercie sincèrement pour son aide précieuse ! »



Pour aller plus loin :

- * Christine Morlet : www.christine-morlet.fr
www.elevator-pitch-challenge.com et www.formation-negociation.com
- Atelier sur le métier de conférencier professionnel et les réseaux sociaux, le samedi 20 octobre 2012 à Paris avec Frank Furness et Christine Morlet : www.formationreseauxsociauxparis.eventbrite.com
- * AFCP : <http://www.association-conferenciers.com/>



Contact :

Véronique LEROY, en charge du développement pédagogique
Tél. : + 33 6 73 19 76 33 - e-mail : veronique@christine-morlet.fr