

# CONFÉRENCES TEDx

## CHANGER LE MONDE SANS NOTES NI FAUSSES NOTES

Changer le monde en 18 minutes, c'est le motto des conférences TEDx, qui misent sur des interventions brèves et sur l'émotion. En coulisses, l'entraînement des 11 candidats sélectionnés pour présenter leur projet, le 7 avril au Couvent des Jacobins, est acharné.

**V**êtu de noir, Pierre tire des tubes brillants de leur étui et les assemble avec la gravité d'un tireur d'élite vissant un silencieux. Mais quand il se retourne, le grand bonhomme souriant n'a dans les mains qu'une très pacifique flûte traversière sur laquelle il joue quelques notes.

« Je joue, j'improvise, lance-t-il au public. Je suis chercheur et je vais vous expliquer ma façon de chercher. » Le public, c'est pour l'instant deux coachs réunis dans une petite maison de Chartres-de-Bretagne pour évaluer la performance de Pierre.

Le 7 avril, ce spécialiste en chirurgie assistée par ordinateur sera sur la scène de TEDx au Couvent des Jacobins. Son sujet : comment coopérer entre différents

métiers pour modéliser des cerveaux en 3D. Et pour hameçonner l'assistance, il a une arme secrète : cet air de flûte qui marque son entrée en scène.

Un fond de « pensée positive », quelques tranches de vie, un peu de technique et des talents de conteur : c'est la recette popularisée par les conférences américaines TED pour partager les « idées positives » de leurs invités. Inspirée des « keynotes » de Steve Jobs, feu le charismatique patron d'Apple, le « format TED » est en passe d'envahir les entreprises californiennes et de mettre au rebut les abominables diapos Powerpoint. TEDx Rennes, le petit-frère breton organisé par l'association Bretagne ID Large, reprend le principe. La sélection des candidats, plusieurs mois en amont, est drastique. Peu importe que l'invité soit célèbre ou non.

Il « doit avoir une histoire à raconter », expliquent les organisateurs. Un vrai one-man-show, sans notes ni prompteur. Bafouillages et trous de mémoire sont bannis. Pendant des semaines, les invités sont suivis, en direct et par e-mail, par des coachs bénévoles qui ont eux-mêmes reçu une formation à la « recette TED ». Le stress est aussi présent du côté des organisateurs. Si un des appelés ne « colle » pas à l'exercice, il faudra trouver un remplaçant d'urgence.

C'est que le format américain a de quoi dérouter même les plus habitués aux prises de paroles. Les présentations ne doivent pas excéder 18 minutes. Soit ce qui serait le temps idéal pour faire passer une idée sans ennuyer l'auditoire. Et surtout les internautes. Car la plus grande partie de l'audience de TED et de ses versions locales TEDx se fait via les vidéos



Les participants testent leur attitude face à un public.

## “ ON A TOUS PLUSIEURS SOI. TEDX ME DONNE L'OCCASION DE METTRE EN AVANT LA GLOBALITÉ DE CE QUE JE SUIS. ”

**PIERRE,**  
spécialiste en chirurgie assistée par ordinateur,  
candidat aux TedX

en ligne. « Une belle vidéo est encore plus importante qu'un beau direct », confirme un coach.

Pierre, lui, termine son speech en 21 minutes. Les commentaires tombent. « L'intro très chouette, mais trop longue de 3 minutes. » « Tu es trop gourmand dans le récit de tes recherches. On va couper là-dedans. »

### Cas de conscience

Le chercheur au bonnet de marin et à la petite barbe remet ses épaisses lunettes. Il veut parler de la collaboration avec des artistes et des profs de design qui l'aident à créer des modélisations 3D pour des neurochirurgiens. Ou de comment, avec un DJ, il a mis en musique les signaux d'une crise d'épilepsie pour aider les

médecins à mieux les comprendre. Mais il a peur de ne pas faire assez sérieux. « Au début tu fais très prof, ce n'est qu'ensuite que tu racontes une histoire et qu'on sent la passion... C'est ce Pierre-là qu'on veut ! »

Sur scène, l'émotion est le mot-clé. Les invités parlent sans notes. De quoi faire monter la pression, qu'ils passent une partie de leur formation à apprendre à évacuer.

Cette mise à nu émotionnelle peut provoquer des cas de conscience. Comme avec Goulwen, un autre conférencier, fondateur d'une entreprise qui lutte contre le gaspillage des médicaments. « Il faut utiliser des images accrocheuses », lui conseillent ses coachs. Comment éviter la langue de bois sans heurter de potentiels partenaires présents dans l'assistance ?

### Mise en situation

Pour tester leurs réactions face au public, les conférenciers doivent très tôt participer à une mise en situation devant une quarantaine de personnes.

Ce matin-là, chacun défile donc « en conditions réelles ». Les coachs griffonnent sur ce qu'ils appellent « la courbe des émotions du public ». Chaque étape du « talk » doit provoquer une réaction et susciter de l'engagement. A la fin, l'invité doit délivrer un « call to action » destiné à inspirer les spectateurs.

Pour marquer l'auditoire, chacun a fourbi son arsenal de phrases qui claquent. Rozenn, archéologue qui a travaillé au Couvent des Jacobins, démarre par un grand « bonjour, les Jacobins ! » digne d'un concert. Karl, prof de philo, se décrit comme quelqu'un qui « fout le bordel », « comme Socrate, le big boss ». Goulwen trace une courbe au tableau. « Ce n'est pas le logo de Nike, c'est le déficit des hôpitaux. »

Une caméra les scrute. La moindre hésitation est notée pour être décortiquée plus tard. Les remarques peuvent être dures, mais elles se font en privé pour maintenir « un esprit de bienveillance ». « On espère que vous formerez une équipe, une promotion », lance un organisateur aux invités.

A la pause, les coachs débriefent discrètement leur poulain : « Tu as une tendance à la dispersion », « la fin est super mais tu te répètes trop »...

Dominique, coach professionnel à la barbe poivre et sel, détaille son rôle : « Je suis un miroir. Mais je peux être un peu déformant et grossir un point en particulier ». Pour Pierre, cette expérience « a provoqué un énorme questionnement. Ça m'a forcé à me poser et à réfléchir à ce que je faisais et pourquoi. On a tous plusieurs soi, comme le Dr Jekyll et Mr Hyde. TEDx me donne l'occasion de mettre en avant la globalité de ce que je suis. » ●