

PRISE DE PAROLE

Faire retenir ce que vous dites

Trois temps, dix ouvertures, dix conclusions

14 pages · 4 schémas · 20 formules prêtes à dire · 5 écarts observés · 2 fiches

Votre auditoire retiendra votre première phrase et votre dernière. Le reste dépend de ce que vous aurez fait de ces deux moments. Voilà comment les construire, et quoi mettre entre les deux.

Ressource praticien

Sinéa Performance · organisme de formation certifié Qualiopi
Là où la compétence prend racine

SINÉA PERFORMANCE · AOÛT 2026



SOMMAIRE

03 Vos deux fiches, à remplir avant

04 La proportion, et par où commencer

05 Dix ouvertures, prêtes à dire

06 Le cœur, trois messages et leurs preuves

07 Dix conclusions, prêtes à dire

08 Cinq écarts que vous ignorez sur vous-même

09 Le trac, le blanc, la question hostile

10 Visio, impromptu, grand auditoire

11 Ce qui se passe après trois semaines

12 Ce que ça donne sur une équipe entière

13 À quoi ressemble un défi SeedUp

1 Ce que votre auditoire va garder

Vous préparez une prise de parole. Vous passez l'essentiel de votre temps sur le contenu du milieu, celui qui porte votre expertise.

C'est précisément la partie que votre auditoire oubliera. Ce phénomène porte un nom et se mesure depuis soixante ans.

L'effet de position sérielle décrit une courbe constante. Le début se retient, la fin se retient, le milieu s'efface. Il a été établi par Ebbinghaus, puis mesuré expérimentalement par Bennet Murdock en 1962.

Votre travail de préparation devrait suivre cette courbe, plutôt que la contredire.

Ce document propose donc l'inverse de l'habitude. Un dixième du temps sur l'ouverture, un dixième sur la chute, et ces deux dixièmes préparés au mot près. Le reste se construit autour de trois messages au maximum.

2 zones

Le début et la fin d'une intervention se rappellent nettement mieux que son milieu. La courbe se reproduit quelles que soient la longueur et la vitesse.

Murdock, The serial position effect of free recall, Journal of Experimental Psychology, 1962

3 messages

Au-delà de trois idées annoncées, l'auditoire en retient trois au hasard. Choisir lesquelles reste votre travail.

Application directe de la courbe de position sérielle à la structuration d'un propos

1 / 10

La part du temps qu'il faut consacrer à l'ouverture. Autant pour la chute. Ces deux dixièmes portent l'essentiel de ce qui restera.

Règle de proportion utilisée dans nos formations à la prise de parole



LE PARADOXE

Vous préparez surtout la partie qui s'oublie

Le milieu porte votre expertise, il occupe quatre-vingts pour cent de votre temps de préparation, et c'est lui que votre auditoire retiendra le moins. Les deux extrémités méritent le même soin, pour un dixième du temps chacune.

2 Commencez par remplir ces deux fiches

Ma trame, écrite avant les diapositives

Les deux extrémités au mot près, le milieu en trois idées. Le reste du carnet vous aide à les choisir, la page est indiquée en bout de ligne.

Ma première phrase p. 05

Apprise au mot près

Ce que je veux obtenir p. 04

Une décision, un accord, une action

Ma dernière phrase p. 07

Apprise au mot près

Mon message 1 p. 06

Une idée, une preuve

Mon message 2 p. 06

Une idée, une preuve

Mon message 3 p. 06

Une idée, une preuve

À DÉTACHER

Mon minutage, à poser avant de répéter

Le temps total, puis la répartition. Un dixième pour ouvrir, un dixième pour conclure, le reste pour les trois messages.

Mon temps total

En minutes, tenu à la seconde

Mon ouverture

Un dixième du total

Chaque message

Le reste, divisé par trois

Ma chute

Un dixième du total

3 La courbe, et la proportion qui en découle

CE QUE VOTRE AUDITOIRE RAPPELLE, SELON LE MOMENT OÙ VOUS L'AVEZ DIT



Forme établie par Ebbinghaus, mesurée expérimentalement par Bennet Murdock en 1962 dans le *Journal of Experimental Psychology*, et confirmée depuis sur des longueurs et des rythmes variés.

LA PROPORTION QUI EN DÉCOULE · SUR VINGT MINUTES



4 Les six règles avant de monter

- **Trois messages maximum.** Le quatrième chasse l'un des trois.
- **La première et la dernière phrase s'apprennent.** Le reste s'improvise sur une trame.
- **Une preuve par message.** Un chiffre, un exemple vécu, un document.
- **Les diapositives arrivent en dernier.** La trame se construit sur papier, avant.
- **Le temps annoncé est le temps tenu.** Une minute de dépassement coûte deux minutes d'attention.
- **Une répétition à voix haute, debout.** Elle révèle ce que la lecture silencieuse cache.

5 Dix ouvertures, prêtes à dire

Choisissez selon ce que vous voulez obtenir, puis apprenez la phrase au mot près. C'est le seul endroit du document où l'apprentissage par cœur se justifie.

	LA FORMULE	LA PHRASE, OU LE GESTE	QUAND ELLE SERT
POUR INSTALLER			
01	La question qui dérange	« Combien de temps votre équipe a-t-elle passé sur ce sujet le mois dernier ? »	Quand la salle croit connaître le sujet
02	Le chiffre isolé	« Vingt jours. C'est ce que chaque salarié passe par an à gérer des tensions. »	Quand vous devez installer un ordre de grandeur
03	La scène en trois lignes	« Mardi 9h04. Le comité commence. La note de suivi arrive le soir même. »	Quand vous racontez un cas concret
POUR EMBARQUER			
04	Le paradoxe	« Vous préparez surtout la partie que votre auditoire oubliera. »	Quand vous voulez retourner une évidence
05	La promesse du temps	« Trois minutes, et vous saurez quoi faire lundi matin. »	Quand la salle craint une réunion longue
06	Le sondage à main levée	« Qui a déjà reporté une conversation difficile ce mois-ci ? »	Quand vous animez plutôt que présenter
POUR ASSEoir			
07	La citation, avec sa source	« Murdock, 1962. Le début se retient, la fin se retient, le milieu s'efface. »	Quand vous devez asseoir une autorité
08	L'objection prise de vitesse	« Vous allez me dire que le temps manque. Voilà ce que ça coûte de le prendre. »	Quand la résistance est prévisible
POUR DÉCIDER			
09	La décision annoncée d'emblée	« Nous décalons le lancement au 15 octobre. Voici pourquoi. »	Quand la salle attend une décision
10	Le silence de trois secondes	Vous vous installez, vous regardez la salle, puis vous parlez.	Quand vous voulez capter avant de dire

6 Le cœur, trois messages et leurs preuves

1 Choisir les trois messages

Avant les diapositives · sur papier

LE GESTE

Écrivez tout ce que vous voulez dire, en vrac.
Rayez jusqu'à ce qu'il reste trois idées.
Formulez chacune en une phrase de moins de vingt mots.

RÉUSSI SI

quelqu'un qui lit vos trois phrases sait de quoi parlera votre intervention.

POURQUOI

Quatre messages annoncés produisent trois messages retenus, choisis par l'auditoire plutôt que par vous.

Le tri fait mal parce qu'il écarte du travail réel. C'est justement ce qui le rend utile.

Les idées écartées restent disponibles pour les questions. Elles servent mieux là qu'au milieu de votre propos.

EXEMPLES

- « Le coût du silence se chiffre en semaines. »
- « La méthode tient en quatre temps et quinze minutes. »
- « La première étape se fait lundi, de votre propre initiative. »

2 Adosser une preuve à chacun

Pendant · une par message

LE GESTE

Choisissez une preuve par message, une seule.
Un chiffre sourcé, un exemple vécu, ou un document montré.
Annoncez la preuve avant de la donner.

RÉUSSI SI

votre auditoire peut redire votre message avec votre preuve, le lendemain.

POURQUOI

Un message dépourvu de preuve devient une opinion. Trois opinions alignées se discutent une par une.

Deux preuves pour un message diluent le message. L'auditoire retient la deuxième et oublie la première.

L'exemple vécu bat le chiffre quand la salle vous connaît. Le chiffre bat l'exemple quand elle vous découvre.

EXEMPLES

- « Sur douze mois, nous avons mesuré vingt jours par personne. »
- « Mardi dernier, dans cette salle, ça a pris quarante minutes. »
- « Voici le tableau, une page, vous l'avez tous reçu. »

À VOUS · VOS TROIS MESSAGES, EN MOINS DE VINGT MOTS CHACUN

Message 1

>

VOTRE PHRASE

Message 2

>

VOTRE PHRASE

Message 3

>

VOTRE PHRASE

7 Dix conclusions, prêtes à dire

La dernière phrase reste en tête plus longtemps que toutes les autres. Choisissez-la avant de monter, et laissez le silence la porter.

	LA FORMULE	LA PHRASE, OU LE GESTE	QUAND ELLE SERT
POUR INSTALLER			
11	La redite des trois messages	« Trois choses ce matin. Le coût, la méthode, la première étape. »	La conclusion la plus sûre
12	La demande précise	« Je vous demande une décision avant vendredi 16h. »	Quand vous voulez obtenir quelque chose
13	Le retour à l'ouverture	« Je vous demandais combien de temps. Vous avez maintenant la réponse. »	Quand votre ouverture posait une question
POUR EMBARQUER			
14	La première étape, datée	« Lundi, chacun choisit son premier geste. Je passe vous voir jeudi. »	Quand vous voulez déclencher une action
15	La phrase à emporter	« Quinze minutes désagréables, ou trois semaines de tension. »	Quand vous cherchez une formule mémorable
16	Le remerciement qui engage	« Merci d'avoir pris ce sujet de front. On se revoit le 28. »	Quand la salle a fourni un effort
POUR ASSEoir			
17	La question ouverte finale	« Qu'est-ce qui vous empêcherait de commencer dès demain ? »	Quand vous voulez faire émerger les freins
18	Le silence assumé	Vous dites votre dernière phrase, puis vous vous taisez et vous restez.	Quand votre message doit résonner
POUR DÉCIDER			
19	L'engagement pris devant tous	« Je m'engage à vous donner les chiffres le 12. »	Quand vous devez rétablir la confiance
20	La porte laissée ouverte	« Ma porte est ouverte cette semaine pour en reparler. »	Quand le sujet demande à mûrir

8 Cinq écarts que vous ignorez sur vous-même

En formation, chaque participant se filme, puis se regarde avec un formateur. Cinq écarts reviennent presque à chaque session, entre ce que la personne croit faire et ce que la caméra montre. Les connaître à l'avance vous fait gagner une session entière.

01

Le débit

Vous vous croyez posé.

Vous dépassez 160 mots par minute, seuil au-delà duquel la compréhension chute.

LE CORRECTIF

Chronométrez une minute de votre captation et comptez les mots. Visez la zone 120 à 160.

02

Le regard

Vous croyez balayer la salle.

Vous fixez deux ou trois personnes, souvent celles qui approuvent.

LE CORRECTIF

Trois points de regard choisis avant de monter, gauche, centre, droite, parcourus dans l'ordre.

03

Les mains

Vous les croyez immobiles.

Elles reviennent au même geste toutes les quinze secondes, stylo, poche, boutons.

LE CORRECTIF

Les mains vides, ouvertes, à hauteur de taille. Elles bougent quand elles servent le propos.

04

Les silences

Vous les croyez interminables.

Ils durent moins d'une seconde, et vous les comblez par un mot de remplissage.

LE CORRECTIF

Un silence compté jusqu'à trois après chaque idée forte. Il paraîtra juste à la salle.

05

La fin

Vous croyez avoir conclu.

Vous ajoutez deux phrases après votre conclusion, souvent pour vous excuser du temps pris.

LE CORRECTIF

La dernière phrase apprise, dite, puis le silence tenu jusqu'à la première question.

LE PROTOCOLE DE CAPTATION · QUINZE MINUTES, DONT TROIS AVEC UN TIERS

1 · Filmer
3 minutes

DEBOUT

Téléphone posé, cadrage en pied, vous présentez une intervention réelle que vous avez à donner cette semaine.

2 · Regarder deux fois
6 minutes

SON COUPÉ

Premier visionnage son coupé, vous regardez le corps et le regard. Second visionnage écran retourné, vous écoutez le débit et les silences.

3 · Choisir un écart
3 minutes

UN SEUL

Vous notez l'écart le plus visible parmi les cinq, vous appliquez son correctif, et vous refilmez la même intervention.

4 · Montrer à quelqu'un
3 minutes

UN TIERS

Vous montrez les deux versions à un collègue avec une question précise. C'est cette étape qui transforme le constat en progrès durable.

LA RÈGLE DU REGARD EXTÉRIEUR

La caméra révèle l'écart, un tiers vous aide à le corriger

La recherche est nette sur ce point. Se regarder seul produit un effet marginal, mesuré à 0,2 % de progression par De Grez et ses collègues. Le retour d'un formateur en produit 13 %. La captation reste indispensable, elle vous montre ce que les mots échouent à décrire, et c'est le regard extérieur qui transforme le constat en progrès.

9 Le trac, le blanc, la question hostile

Quatre situations font dérailler une intervention préparée. Chacune a un geste de récupération, court, à connaître avant de monter.

CE QUI ARRIVE, CE QUE VOUS FAITES DANS LES CINQ SECONDES

Le trac monte

avant de commencer

EXPIREZ

Vous allongez l'expiration deux fois plus que l'inspiration, trois cycles. Puis vous dites votre première phrase apprise.

Le blanc arrive

vous perdez le fil

RÉSUMEZ

Vous reformulez ce que vous venez de dire. Le résumé vous rend la suite, et la salle y voit une transition.

Une question hostile

en plein milieu

REFORMULEZ

Vous reformulez la question calmement, puis vous répondez à la version reformulée. Vous gagnez trois secondes et vous désamorcez.

La salle décroche

écrans, regards ailleurs

DEMANDEZ

Vous posez une question à la salle et vous attendez la réponse. Le silence remet tout le monde dans la pièce.

« Je vais oublier mon texte. »

01 · LA PEUR DU TROU

Apprenez la première et la dernière phrase, elles suffisent. Le milieu tient sur trois mots écrits sur une carte.

Trois mots sur une carte valent mieux qu'un texte de deux pages.

« Je parle trop vite quand je stresse. »

02 · LE DÉBIT

Marquez trois points d'arrêt sur votre trame. À chacun, vous buvez une gorgée ou vous regardez la salle.

Le silence perçu par vous dure une seconde. Pour la salle, il ponctue.

« On va me poser une question piège. »

03 · L'IMPRÉVU

Écrivez les trois questions que vous redoutez, et leur réponse en deux phrases. Elles arrivent presque toujours.

« Bonne question. Je réponds en deux points. »



LA RÈGLE DES CINQ SECONDES

Le silence vous paraît long, à la salle il paraît juste

Un silence de trois secondes vous semble interminable parce que vous le vivez de l'intérieur. Pour votre auditoire, il ponctue le propos et donne le temps de comprendre.

10 Visio, impromptu, grand auditoire

Trois contextes changent les règles. La structure en trois temps reste, la façon de la tenir s'ajuste.

CAS 1 · LA PRISE DE PAROLE EN VISIO

Vous perdez la salle et le retour

Personne ne hoche la tête, personne ne rit. Vous parlez dans le vide, et votre débit accélère pour combler.

Coupez votre temps de moitié, la fatigue arrive deux fois plus vite. Ouvrez par une question qui appelle une réponse écrite dans le fil. Et regardez la caméra plutôt que les visages, c'est ce qui fait le contact.

« Avant de commencer, écrivez dans le fil le mot qui décrit votre semaine. »

CAS 2 · LA PAROLE IMPROMPTUE

On vous donne la parole à l'improviste

Trois secondes pour trouver une structure. La trame en trois temps se réduit à sa forme la plus courte.

Un constat, une conséquence, une proposition. Trois phrases, une par temps. Vous vous arrêtez là, même si vous en savez davantage. Le complément arrivera aux questions.

« Voici ce que j'observe. Voilà ce que ça produit. Je propose qu'on avance ainsi. »

CAS 3 · LE GRAND AUDITOIRE

Au-delà de cinquante personnes

L'échange individuel disparaît. Votre corps et votre voix portent ce que la proximité portait avant.

Ralentissez d'un tiers. Allongez les silences. Choisissez trois points de regard dans la salle, gauche, centre, droite, et parcourez-les. Et gardez votre première phrase apprise, c'est là que le trac frappe.

Trois secondes de silence, un regard qui balaie, puis la première phrase.



LA RÈGLE DU FORMAT

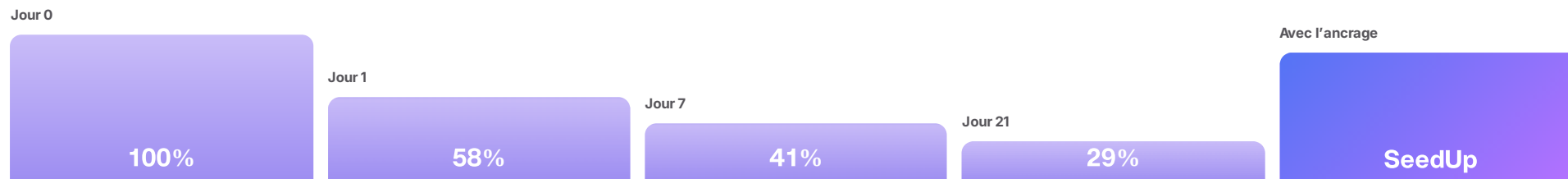
Le contexte décide du rythme, la structure reste

Trois temps, trois messages, deux extrémités préparées. Ce qui change d'un contexte à l'autre, c'est la vitesse, la longueur des silences, et la façon de créer le contact.

11 Ce qui se passe après trois semaines

La courbe qui décrit ce que votre auditoire oublie décrit aussi ce que vous oublierez de ce document. Le même Ebbinghaus, la même mécanique, et la même parade.

CE QUE VOTRE CERVEAU GARDE D'UNE JOURNÉE DE FORMATION



Ordres de grandeur issus de la courbe d'oubli d'Ebbinghaus, 1885, répliquée par Murre et Dros dans PLOS ONE en 2015. Le même chercheur a décrit l'effet de position sérielle utilisé en page 04. La parade est connue depuis aussi longtemps, rappeler le geste juste avant de l'oublier.

CE QU'ON AJOUTE DANS UN PARCOURS

- Vos équipes s'entraînent sur leurs vraies interventions, filmées.
- Un expert de votre secteur anime, plutôt qu'un généraliste.
- 90 jours de micro-actions sur le poste.
OPTION ANCRAGE
- Une mesure avant et après, présentable au COMEX.

CE QUE ÇA DONNE, MESURÉ

1 083 micro-actions faites
97% de complétion
+11% de progression

Campagne de 90 jours menée avec 50 managers.



Trente minutes avec un expert Sinéa

Vous lui racontez les trois prises de parole qui reviennent le plus chez vos équipes. Il vous dit lesquelles se règlent avec cette trame, et lesquelles demandent autre chose. Vous repartez avec la réponse, même si vous travaillez avec quelqu'un d'autre.

Réserver un échange

bonjour@sineaperformance.fr

186 entreprises accompagnées · Crédit Agricole Charente-Périgord, 4 ans, 67 actions, 200+ managers formés, 96% de satisfaction

12 Ce que ça donne sur une équipe entière

Une personne formée seule progresse et reste seule à savoir. Une équipe formée ensemble installe un standard, parce que chacun voit ce que les autres font des mêmes outils.

Le déploiement, en quatre temps

J0

Une journée d'entraînement filmé. Chacun présente une intervention réelle, la revoit, la refait. Le film est le seul retour qui contourne la perception de soi.

S1 à S12

Un défi par jour ouvré sur le téléphone. Une ouverture testée en réunion, un silence tenu, une conclusion écrite avant de monter. Toutes les 3 semaines

Une session collective de 45 minutes. Chacun rejoue une prise de parole vécue depuis la dernière session, devant ses pairs. S12

Une seconde captation, comparée à la première. L'écart se voit à l'image, il se discute sur des faits.

Ce que vous mesurez, et à quelle échéance

En continu · défis tenus, autopoositionnement sur l'ouverture, le cœur, la chute.

Dès la quatrième semaine · les réunions raccourcissent, les décisions sortent en séance.

À trois mois · les deux captations comparées, sur les mêmes critères.

Le préalable · une première captation avant le lancement. Cinq minutes par personne. À défaut, la progression reste déclarative.

LA RÈGLE DE LA CAMÉRA

La captation montre, le formateur transforme

Une méta-analyse de douze études expérimentales montre que la captation vidéo améliore le contenu des interventions et l'acquisition des compétences. Elle produit ses effets adossée à un retour extérieur, plutôt qu'utilisée seule.



13 À quoi ressemble un défi SeedUp



Pendant 90 jours, un défi par jour ouvert arrive sur le téléphone de vos équipes. Cinq à quinze minutes, à faire dans le flux du travail. Chacun choisit ceux qui font sens dans sa semaine, et coche le soir même. **Voici deux défis tirés du vivier « prise de parole ».**

01 Écris ta dernière phrase en premier

Prise de parole · micro-expérience · 5 min · facile

LE DÉFI

Avant ta prochaine intervention, écris ta dernière phrase.
Avant le plan, avant les diapositives. Puis construis ce qui y mène.

RÉUSSI SI

tu prononces ta phrase finale mot pour mot, telle que tu l'avais écrite.

POURQUOI

La fin s'improvise dans quatre-vingt-dix pour cent des interventions. Elle s'étire, elle se répète, elle s'excuse.

C'est pourtant la phrase que ton auditoire gardera le plus longtemps. Murdock l'a mesuré en 1962.

Écrire la fin en premier donne une direction à tout le reste.

EXEMPLES

- « Je vous demande une décision avant vendredi 16h. »
- « Lundi, chacun choisit son premier geste. »
- « Quinze minutes désagréables, ou trois semaines de tension. »

02 Trois secondes avant de commencer

Prise de parole · pari · 5 min · intermédiaire

LE DÉFI

À ta prochaine prise de parole, installe-toi et compte trois secondes.
Regarde la salle, respire, puis dis ta première phrase apprise.

RÉUSSI SI

la salle se tait avant que tu parles.

POURQUOI

Commencer en marchant vers l'écran met ta première phrase dans le bruit ambiant. Elle est perdue.

Trois secondes de silence installent le calme et rendent ta première phrase audible par tous.

Ces trois secondes te paraîtront longues. Elles durent une respiration pour la salle.

EXEMPLES

- En réunion, tu poses tes affaires avant de parler.
- En visio, tu attends que les caméras s'allument.
- Devant un grand groupe, tu balaies la salle du regard.

LA SUITE

Vous savez quoi dire. Reste à le faire tenir.

Racontez-nous les trois prises de parole qui reviennent le plus chez vos équipes. Un expert Sinéa vous dit lesquelles se règlent avec cette trame, et lesquelles demandent autre chose. Trente minutes, et vous repartez avec la réponse, même si vous travaillez avec quelqu'un d'autre.

bonjour@sineaperformance.fr

Réserver un échange de 30 minutes

186entreprises
accompagnées**4 ans**avec le Crédit Agricole
Charente-Périgord**200+**managers
formés**96%**de satisfaction
sur 67 actions

Là où la compétence prend racine.