

Code de Bonnes Pratiques

IELS est une initiative qui vise à perfectionner, mettre en relation et aider à la communication et à la notoriété du Conférencier Nouvelle Génération.

Le concept, né de ma volonté de transmettre et d'offrir un accélérateur de succès, comporte de nombreux avantages :

- **Donner des conférences.** Pour être identifié comme conférencier, il faut en donner encore et encore.
- **Offrir des moments de pratique**, de test, de feedback, les apprentissages sont considérables.
- **Rencontrer des professionnels et prescripteurs**, développer ton réseau.
- **Alimenter ta communication**, avec des photos et vidéos là où possible (souvent dans les plus belles salles).
- **Développement de notoriété**, sans elle personne ne donne de conférence.
- **Faire partie d'une marque bien ancrée** et qui donne envie de l'intégrer par d'autres.
- **Créer une dynamique de groupe qui tire chacun vers le haut** et ne jamais perdre son objectif de vue : donner des conférences.
- **Intégrer la Troupe est et restera un privilège réservé aux seuls anciens élèves de l'EDCP** ayant suivi la formation Intégrale dite « Absolue+ ». Cette exclusivité est aussi un atout pour tous, un gage de qualité et de notoriété pour chacun. Il est possible que je me réserve le droit de créer un événement dans IELS comme, par exemple, une « Première Partie » qui sera célébrée avant le coup d'envoi d'IELS, son générique.

INSPIRE EXPIRE©, LE SHOW c'est :

- ✔ Une opportunité de **se familiariser avec le côté pratique, technique et pragmatique du métier de conférencier** : faire face aux réalités du terrain, de la technique, des inattendus, du public, se familiariser avec les demandes, avec la technique, aux enjeux, se faire la main, voyager, réserver l'hôtel, maîtriser les briefings, connaître le terrain etc...
- ✔ **Faire partie d'un réseau où je partage toutes mes connaissances et informations**, normalement précieusement réservées par beaucoup d'autres conférenciers. Je partage mes meilleures pratiques, mes apprentissages, mon expérience, mes découvertes, mes demandes de conférences, les appels à conférenciers... Vous faites partie d'un groupe de personnes que je privilégie pour partager toutes les infos que je reçois. Cela n'existe nulle part ailleurs 😊
- ✔ **Continuer à se développer par des ateliers de perfectionnement dans l'année.**
- ✔ **Une Troupe, nous sommes un collectif. Nous nous entraînons, nous nous entraînons, nous nous motivons.** Bref, nous progressons ensemble. Néanmoins, lorsqu'il s'agit d'être choisi.e, nous voilà mis en « concurrence » individuellement. C'est aussi une réalité du terrain. Nous sommes plus exposés à cette concurrence et nous ne devons pas nous sentir concurrents des uns des autres. C'est aussi celle qui existe sur le terrain et parfois on sera nous aussi mis en concurrence entre-nous, ça m'est, par exemple déjà arrivé avec Mathieu (je ne sais plus qui a remporté le marché d'ailleurs 😊)
Faire partie d'une Troupe et d'une marque est une fierté avec laquelle vous serez progressivement identifiés. Comme dans le sport ou dans le monde du spectacle, faire partie d'une équipe, de participer à une Coupe du Monde ou d'une troupe de Comédie Musicale, tous te diront être fiers d'en faire partie, même s'ils n'ont pas été sur le terrain ou sur les planches, ils ont tous le même niveau que tout le reste de la troupe et de l'équipe mais on ne peut pas mettre plus de joueurs sur le terrain que la règle impose 😊
Ainsi, participer aux répétitions d'une journée à laquelle tu ne participes pas renforce l'esprit de Troupe, sans oublier que c'est aussi une occasion d'apprentissage et d'intégration en observant les autres.
- ✔ **IELS n'est pas un concept d'équité ni démocratique.**
Le concept n'est pas basé sur l'équité en termes de rotations. Les sujets, les énergies et les contextes clients pèsent avant tout dans la balance.
Mon regard est professionnel et objectif. Si je connais ce métier sur le bout des doigts, il est possible qu'une décision ne soit pas forcément rationnelle.
Je me laisse la liberté d'écouter mon intuition, elle répond à plus de 15 ans de conférences et 30 ans de scène. Ça s'appelle « l'expérience ».

Je suis ouvert aux propositions et idées, en revanche seules celles qui sont proposées en amont d'un événement. Si je fais preuve d'une grande flexibilité, le succès réside surtout dans sa préparation et certaines « surprises » de dernière minute ne fonctionnent pas !

Pire : elles peuvent mettre en péril tout un événement et nuire à l'esprit du groupe et l'énergie dont chacun a besoin pour être à 300% sur scène !

Si je suis à l'écoute, je me réserve le droit d'accepter ou de refuser une proposition.

Mon expérience est mon pilier et j'y mets toute confiance.

✓ IELS c'est un engagement et une implication.

Comme tout projet, ceux qui s'investissent plus que la moyenne avancent aussi plus vite. Ceux qu'on ne voit jamais ou trop peu créent un fossé expérientiel avec ceux qui sont volontaires et présents à la plupart des manifestations et ateliers.

Cette différence expérientielle se voit sur scène et l'homogénéité du show est résultat de professionnalisme et d'engagement. J'ai entendu plusieurs fois en 2023 « les niveaux ne sont pas égaux », cette remarque retient toute mon attention : le Show doit être homogène en termes de qualité scénique et de contenus.

✓ IELS c'est un esprit de Troupe

« La Troupe », ce n'est pas une expression prise à la légère : c'est un esprit d'équipe, de solidarité, de soutien, de travail, d'engagement, de respect, de confiance, de joie, de communication franche et sincère, c'est œuvrer ensemble pour un même objectif, c'est aussi un partage de responsabilité.

Si un écart d'attitude, d'énergie ou de comportement se présente, je me réserve le droit de ne pas renouveler une collaboration avec un/des membres de la Troupe.

✓ De mon côté, c'est une activité qui s'ajoute à mon agenda de conférencier et de formateur à l'EDCP.

J'ai envie que nous passions de bons moments et nulle envie de me prendre la tête pour des maladroites, des oublis, des exigences diverses et variées. Le collectif au centre de mes priorités tout en restant à l'écoute des individualités et besoins des uns et des autres.

Après un an de fonctionnement, les apprentissages et expériences sont déjà nombreux et m'ont permis d'affiner, d'adapter, de corriger.

Si j'attends de chacun un investissement et un engagement, je suis à la même enseigne, je ne suis pas rémunéré pour tout le travail déployé à l'organisation et la communication d'IELS.

Je ne tire aucun avantage, si ce n'est que je vis une expérience nouvelle de transmission et de partage.

Indirectement, le succès d'IELS peut aussi attirer l'attention sur l'EDCP, et ça me va.

Je me réserve aussi le droit, dans un second temps, de me rémunérer dès qu'IELS peut devenir un Business Model rentable. Et si je le fais, je serai équitable aussi envers tout le monde. Mon doux souhait et objectif c'est d'arriver à rendre IELS assez rentable pour aussi vous rémunérer, même si c'est symbolique, c'est important. Plusieurs milliers d'euros ont déjà été investis depuis le début de l'aventure parce que j'y crois.

Je veux la vivre avec plaisir, même si j'ai conscience que travailler pour et avec un groupe comporte des risques de communications maladroites, d'émotions mal identifiées et mal gérées, de sensibilités des uns et des autres. Mais avant tout, mon regard reste professionnel et c'est une tâche quasi impossible que penser, sous peser chaque mot, chaque émotion, chaque besoin de chacun.

Il est possible que des maladroites, oublis, confusions, aient eu lieu ici ou là. Si des sensibilités ont été heurtées, croyez bien que c'est totalement involontaire. L'esprit de Troupe me tient particulièrement à cœur. **Restons ensemble dans cette énergie et prenons un instant pour savourer ce que nous avons déjà accompli en peu de temps.**

LA MÉCANIQUE D'IELS

- **Budget** : Si l'objectif est de vendre un IELS 4 à 5000,-€ afin de couvrir nos frais, il peut m'arriver d'accepter une mission pour un budget moindre.

Si mon discours est clair « IELS se vend le prix d'un cachet de conférencier », les clients savent ce que vaut donc un conférencier, **ma priorité première est de vous faire faire de la scène, pratiquer, pratiquer, pratiquer, vous faire remarquer encore et encore, vous voir sur scène encore et encore, chose que je considère comme l'un des meilleurs investissements que chacun puisse faire pour soi, son expérience, sa communication et développement de son réseau.**

Le temps a maintenant clairement démontré les vertus et atouts extraordinaires que chacun peut puiser.

Il s'agit de beaucoup plus que « juste passer 7 minutes » ! Les enseignements de chaque passage sur scène sont considérables !

Ces 7 minutes, ce n'est pas en huis clos entre pairs comme on pourrait le faire dans une association, ce sont des événements où participent des parties prenantes, un vrai public, de vrais clients. C'est cash, c'est du terrain !

Donner des conférences c'est de développer sa marque, son branding, et fouler des espaces de prestations, créer les opportunités de vente, des opportunités de communication et bâtir la confiance avec votre audience, vos prospects. C'est un concept dont les retombées sont entrepreneuriales. Une campagne publicitaire n'aurait jamais cette efficacité !

Dans le développement de ma carrière, les premières années, j'ai dépensé plus de 20K€ en budget publicitaire qui ne m'a jamais, jamais rapporté une seule conférence !
En revanche en donner, offrir des conférences ci et là, c'était ouvrir des portes d'autres commandes en suivant !

Si l'événement est à titre gracieux, vous en serez aussi informé et vos frais seront aussi à votre charge.

- **Situation géographique** : Si le budget le permet, ce n'est pas un critère de choix : tout le monde est éligible d'où qu'il vienne, comme sur le terrain.
En revanche si le budget est réduit, c'est un critère primordial : nous choisirons les plus proches de l'événement.

- **Thème** : Il doit être raccord avec celui du client. Il se peut que votre sujet ait déjà été traité ou ne corresponde pas au thème de l'événement en question.

- **Énergie** : il est possible que le client cherche à privilégier une très forte énergie dans son événement ; certains d'entre-vous sont plus motivationnels que d'autres, ça ne remet en question ni leurs conférences, ni leurs qualités de conférencier.e.s

- **Homogénéité** : je m'efforce de proposer un équilibre entre hommes, femmes, énergies et thèmes.

- **Stabilité du contenu** : j'ai besoin de savoir où je vais avec vos conférences et contenus. Je m'engage auprès des clients. Vos conférences doivent être maîtrisées et inchangées dans les grandes lignes du message.
Bien entendu, comme une conférence « évolue », si souhaitez proposer quelque chose de différent, si tu veux tester un nouveau contenu, c'est très bien.

Une répétition sera exigée au plus tard 2 semaines avant l'événement. Cela peut se faire en visio, cela ne devrait prendre qu'en trentaine de minutes si tu es préparé.

Tu peux me proposer plusieurs titres/sujets d'ailleurs !

Cela peut-être différents modules de ta conférence signature, ou quelque chose de nouveau.
Ne nous contentons pas d'une seule piste et ça peut augmenter tes chances d'être sélectionné.e.
En revanche je dois le savoir. Je ne peux pas imaginer découvrir une nouvelle conférence le jour J.

**La cohérence doit être ab-so-lue entre ce que je vends et ce que tu performs sur scène.
par expérience, si tu tiens un contenu de 7 minutes qui claque : évite de le changer ! Plus tu seras dans des automatismes, plus tu seras puissant.e !**

En revanche je te recommande vivement de ne pas trop changer ce qui fonctionne, surtout sur 7 minutes !
Si ton 7 minutes est au point, exploite-le au maximum et cela te permettra de rester dans cette zone de confort.
N'oublie pas qu'il s'agit d'une action de communication : envoi du lourd !

- **Respect du timing imposé** : je suis aussi sensible à cet aspect primordial du concept, qui est aussi d'une importance capitale auprès de nos clients.
Je favorise tous ceux qui s'y tiennent pour une question de professionnalisme, de respect pour le client, le public et le reste de la troupe.

C'est le format, j'attends de tous qu'il/elle joue le jeu.

De plus, respecter le timing est une preuve indéniable de votre professionnalisme et engendre l'admiration et la surprise de la part du client.

Sur 7 minutes, tu peux déborder d'une minute, sur 20 de 2 minutes, sur une heure de 5 minutes, mais jamais plus, le client te le reprochera, aussi bonne et intéressante soit ta conférence.

Tu es intégré dans un programme parfois millimétré par des entreprises et des organisateurs parfois très contrôlants et un séminaire qui déborde à cause du conférencier n'a jamais, **jamais** été bien perçu ! Sauf si tu t'appelles Jean-Claude van Damme 😂 **Il en va de même pour IELS : la promesse c'est aussi le timing !**

Ne pas s'y tenir c'est se décrédibiliser, crois-moi sur parole !

Je trouve cette aventure passionnante.

Je suis très heureux que nous la menions ensemble.

Michel Poulaert, CSP
Producteur INSPIRE EXPIRE LE SHOW