

# 7 réflexes pour une voix qui capte l'attention en public

*Des techniques simples, issues de 30 ans au micro et de plus de 500 interviews, pour convaincre dès les premières secondes.*

## 1. Respirer par le ventre, jamais par les épaules

Une respiration abdominale profonde ancre la voix, supprime le tremblement et libère le souffle. Avant de prendre la parole, posez une main sur le ventre et inspirez 4 secondes en gonflant cette main, retenez 2 secondes, expirez 6 secondes. Trois cycles suffisent à descendre la voix d'une demi-octave.

## 2. Poser sa voix avant de parler

Les premiers mots donnent le ton de toute votre intervention. Démarrez sur une note basse et stable, légèrement plus grave que votre voix de conversation. Une voix posée inspire confiance ; une voix haute trahit le stress et fait fuir l'attention.

## 3. Ralentir — vraiment

Sous l'effet du trac, on accélère sans s'en rendre compte. Visez 130 à 150 mots par minute (la moitié de ce que vous croyez "normal"). Le silence n'est pas un vide : c'est un outil de mise en valeur. Une pause d'1,5 seconde après une idée forte la grave dans la mémoire de l'auditoire.

## 4. Articuler les consonnes finales

L'intelligibilité tient à 80 % aux consonnes finales (-t, -d, -s, -r). Exercice quotidien : lisez un paragraphe en exagérant chaque fin de mot. Au bout d'une semaine, votre diction devient nette sans effort apparent. C'est ce qui sépare une voix amateur d'une voix professionnelle.

## 5. Varier la mélodie pour éviter la monotonie

Une voix plate, même intelligente, endort. Identifiez dans votre texte les 3 ou 4 mots-clés par paragraphe et donnez-leur une intention : montez légèrement, ralentissez, ou marquez une pause. La voix doit raconter, pas réciter.

## 6. Regarder, puis parler

Avant chaque idée importante, captez le regard d'une personne dans la salle (3 secondes), puis énoncez votre phrase. Cela ralentit naturellement le débit, ancre la présence, et crée une connexion individuelle perçue par tout l'auditoire.

## 7. Terminer fort, ne jamais s'excuser

Les dernières secondes sont celles dont on se souvient. Préparez votre phrase de conclusion mot pour mot, prononcez-la lentement, et taisez-vous. Pas de "voilà", pas de "j'espère que ça vous a plu". Le silence final est votre signature.

### Aller plus loin

Ces 7 réflexes constituent une base solide. Pour une prise de parole stratégique (keynote, prise de poste, média), un coaching personnalisé permet d'aller beaucoup plus loin : posture, gestion du trac, structuration du discours, travail du timbre.

**Échangeons 20 minutes** pour identifier vos points de progression — sans engagement.

Tél. 06 82 21 91 32 · [benoitthuret@icloud.com](mailto:benoitthuret@icloud.com) · [benoitthuret.com](http://benoitthuret.com)