M · H

DOSSIER DE PRÉSENTATION

Matt *Hermès*

Conférencier et artiste de la perception

Changer de regard.
Changer ce qui devient possible.

ENTREPRISES · CONVENTIONS
GALAS · ÉVÉNEMENTS PRIVÉS

CONFÉRENCES
EXPÉRIENCES IMMERSIVES

Conférencier et *artiste de la perception.*

Depuis vingt-cinq ans, j'explore ce qui se joue entre ce que nous percevons et ce que nous croyons. Aujourd'hui, je fais vivre cette exploration sur scène, en conférence et au cœur des événements.

- **L'humain.** Avant la scène, j'ai été éducateur. J'y ai appris l'essentiel : écouter, observer, et ne jamais juger trop vite.
- **L'exploration.** Hypnose, communication non verbale, suggestion, psychologie de la perception : vingt-cinq ans d'étude et de pratique.
- **La scène.** Huit années de scène, notamment à travers des représentations d'hypnose.
- **L'accompagnement.** La création de deux cabinets consacrés à l'hypnose et à l'accompagnement humain.

25 ans	8 ans	2
d'exploration des arts de la perception	d'expérience scénique	cabinets d'hypnose et d'accompagnement humain

FORMATIONS

Technicien, praticien puis maître praticien en hypnose · Master coach, ingénieur en développement personnel · Synergologie

> *On ne change pas une manière de voir avec un discours, mais avec une expérience.*

Ils m'ont fait confiance

CASINO BARRIÈRE ROYAN · BOULEVARD DU RIRE · AMOREN AGENCE · HENNESSY · SAPEURS-POMPIERS

LES CONFÉRENCES

Comprendre ce qui nous gouverne. *En le vivant.*

Trois conférences pour explorer nos décisions, nos limites et notre communication. Chaque idée y est d'abord vécue par la salle, en direct, puis expliquée, puis transformée en clé concrète, utilisable dès le lendemain.

UNE MÊME STRUCTURE EN CINQ TEMPS

01 **L'ouverture**
Une expérience vécue dès les premières minutes.

02 **La démonstration**
Des volontaires sur scène, la salle observe.

03 **Les mécanismes**
Ce qui vient de se produire, expliqué simplement.

04 **Les trois clés**
Des réflexes concrets, applicables au travail.

05 **La conclusion**
Un dernier moment fort, qui ancre le message.

01

Qui décide vraiment ?

Nous croyons choisir. Une part de nos décisions se joue pourtant avant que nous en ayons conscience.

02

Les limites de l'impossible

Et si une partie de nos limites n'était qu'une croyance ?

03

Le pouvoir invisible des mots et des gestes

Un mot change une perception. Un geste change une décision.

DURÉE
45 à 75 minutes, selon votre programme

SUR MESURE
Exemples, vocabulaire et enjeux adaptés à votre secteur lors de l'échange de cadrage

FORMAT COURT
Quinze minutes pour ouvrir une plénière : Le Temps Fort

CONFÉRENCE 01

Qui décide *vraiment ?*

Nous croyons choisir. Une part de nos décisions se joue pourtant avant que nous en ayons conscience.

01

LA PROMESSE

Chaque jour, une équipe prend des centaines de décisions. Elle les croit rationnelles.

Recruter, arbitrer, acheter, prioriser : nous pensons peser le pour et le contre. Une partie du choix se joue pourtant ailleurs, dans nos automatismes, dans le contexte, dans la façon dont une option nous est présentée.

Cette conférence ne fait pas un cours sur les biais cognitifs. Elle les fait vivre à la salle, en direct, puis donne les moyens de les repérer au moment où ils comptent vraiment.

LE DÉROULÉ

01 **L'ouverture**
Un choix libre, fait par la salle dès les premières minutes. Était-il si libre ?

02 **La démonstration**
Sur scène, des volontaires prennent des décisions ; la salle observe ce qui les oriente.

03 **Les mécanismes**
Automatismes, effet de cadrage, influence du groupe : ce qui vient de se produire, expliqué simplement.

04 **Les trois clés**
Des réflexes concrets pour décider avec lucidité, seul ou en équipe.

05 **La conclusion**
Un dernier moment qui montre, une fois encore, que la salle était plus influencée qu'elle ne le pensait.

CE QUE VOS ÉQUIPES EMPORTENT

I
Repérer les automatismes
Notre cerveau économise son énergie en prenant des raccourcis. Précieux au quotidien, ils deviennent coûteux dans les décisions importantes. Savoir les reconnaître, c'est savoir quand ralentir.

II
Distinguer intuition et raccourci
Une intuition nourrie par l'expérience est un atout ; un raccourci dicté par le contexte l'est beaucoup moins. Quelques questions simples permettent de faire la différence avant de trancher.

III
Mieux décider en équipe
Effet de groupe, premier avis qui oriente tous les autres : la décision collective a ses propres pièges. Quelques règles de fonctionnement suffisent à les déjouer.

DURÉE
45 à 75 minutes, selon votre programme

PUBLIC
Directions, comités de direction, managers, équipes commerciales et achats

MOMENTS
Séminaire stratégique, convention, formation des managers, lancement de projet

CONFÉRENCE 02

Les limites *de l'impossible*

Et si une partie de nos limites n'était qu'une croyance ?

02

LA PROMESSE

Combien de projets ne démarrent jamais parce qu'on les a jugés impossibles avant même d'essayer ?

Une partie de nos limites est réelle. Une autre tient à ce que nous croyons, à ce que nous regardons, à ce que l'on nous a répété. C'est cette part-là qui freine une équipe face au changement.

À travers des expériences collectives et des démonstrations de suggestion, cette conférence fait éprouver à la salle ce que l'esprit peut faire quand le regard change. Sans promesse miracle : avec des clés pour avancer.

LE DÉROULÉ

01 **L'ouverture**
Une expérience collective où chacun découvre que son attention peut lui jouer des tours.

02 **La démonstration**
Sur scène, des volontaires vivent l'effet de la suggestion, dans le respect et la bienveillance.

03 **Les mécanismes**
Croyances, attention, suggestion : ce qui nous limite, et ce qui nous libère.

04 **Les trois clés**
Des clés concrètes pour transformer un « impossible » en premier pas.

05 **La conclusion**
Un final collectif, porteur d'élan pour la suite.

CE QUE VOS ÉQUIPES EMPORTENT

I
Identifier les croyances qui freinent
« Ce n'est pas pour nous », « on a déjà essayé » : certaines phrases ferment une porte avant qu'on l'ait poussée. Les reconnaître, c'est pouvoir les questionner.

II
Diriger son attention
Ce que nous regardons façonne ce que nous croyons possible. Déplacer son attention, c'est souvent déplacer ses limites.

III
Faire le premier pas
Un objectif jugé impossible devient atteignable quand on le découpe. La conférence se termine sur une manière simple de passer de l'élan à l'action.

DURÉE
45 à 75 minutes, selon votre programme

PUBLIC
Conventions, équipes en transformation, collaborateurs de tous niveaux

MOMENTS
Lancement d'année, convention annuelle, conduite du changement, séminaire de cohésion

CONFÉRENCE 03

Le pouvoir invisible *des mots et des gestes*

Un mot change une perception. Un geste change une décision.

03

LA PROMESSE

Dans une équipe, la plupart des malentendus ne viennent pas de ce qui est dit, mais de ce qui est compris.

Un mot plutôt qu'un autre, une posture, un silence : tout parle, et chacun interprète. C'est souvent là que se jouent l'adhésion à un projet, la réussite d'une négociation ou la qualité d'un management.

Cette conférence fait vivre à la salle la force du langage et du non-verbal, avec une conviction : mieux observer, ce n'est pas lire dans les pensées. C'est interpréter avec prudence et communiquer avec justesse.

LE DÉROULÉ

01 **L'ouverture**
Un mot, une image, et toute la salle voit la même chose. Ou pas.

02 **La démonstration**
Sur scène, des volontaires découvrent comment une formulation ou un geste oriente une réponse.

03 **Les mécanismes**
Cadrage, suggestion, interprétation : ce que les mots et les gestes produisent réellement.

04 **Les trois clés**
Des réflexes pour une communication plus claire, plus juste et plus convaincante.

05 **La conclusion**
Une dernière expérience où la salle mesure la portée d'un seul mot.

CE QUE VOS ÉQUIPES EMPORTENT

I
Choisir ses mots
La même information, formulée autrement, ne produit pas la même réaction. Comprendre l'effet de cadrage permet de présenter une idée, un changement ou une offre sans la déformer.

II
Observer sans sur-interpréter
Le non-verbal donne des indices, jamais des certitudes. La conférence apprend à repérer les signaux utiles, à les replacer dans leur contexte et à vérifier avant de conclure.

III
Convaincre avec éthique
Influencer n'est pas manipuler. Les leviers de la persuasion servent une communication honnête, à condition de savoir où se situe la limite.

DURÉE	PUBLIC	MOMENTS
45 à 75 minutes, selon votre programme	Managers, ressources humaines, commerciaux, relation client, équipes projet	Séminaire de management, convention commerciale, journée RH, formation

LES EXPÉRIENCES IMMERSIVES

L'extraordinaire ne se regarde pas. *Il se vit.*

Cinq expériences, cinq moments de votre événement : du grand moment collectif à la rencontre en tête-à-tête, chaque format répond à un besoin précis de votre programmation.

01 La Salle Suspendue

SCÈNE · CRÉATION SCÉNIQUE

Un homme allume une bougie dans le noir. Une heure plus tard, il la souffle.

Entre les deux, une salle entière traverse une expérience hors du commun : des perceptions vacillent, des certitudes se déplacent, et l'impossible se vit de sa place. Une composition en cinq mouvements : Le Noir et la Salle, Les Questions Secrètes, Les Frontières, La Flamme, La Lettre.

FORMAT
Environ une heure, sur scène ; trois versions écrites, de 50 à 63 minutes

MOMENT IDÉAL
Après le dîner, ou en point d'orgue de la soirée

PARTICIPANTS
Toute la salle participe depuis sa place ; jusqu'à 8 volontaires sur scène. Jauge : de 50 à 500 personnes

02 Le Temps Fort

CONVENTION · PLÉNIÈRE

Quinze minutes pour réveiller une salle.

Une intervention courte, intense et participative, qui capte immédiatement l'attention : pour ouvrir une plénière, relancer l'énergie après une pause ou préparer la prise de parole d'un dirigeant.

FORMAT
15 à 20 minutes, sur la scène de votre plénière

MOMENT IDÉAL
Ouverture de plénière, retour de pause, avant une prise de parole

PARTICIPANTS
Toute la salle participe ; quelques volontaires sur scène. Jauge : de 50 à plus de 1 000 personnes

03 Les Rencontres Impossibles

COCKTAIL · RÉCEPTION

L'impossible à quelques centimètres de vous.

De petit groupe en petit groupe, des moments inattendus qui brisent la glace, déclenchent les conversations et créent des liens entre des invités qui ne se connaissaient pas. Ni scène, ni technique.

FORMAT
1 à 2 heures, au milieu des invités

MOMENT IDÉAL
Pendant l'accueil et le cocktail, ou entre les plats d'un dîner

PARTICIPANTS
Par petits groupes, au fil de la réception. De 20 à 300 invités

04 Le Cabinet des Questions Secrètes

ESPACE CONFIDENTIEL

Au milieu de la soirée, une porte s'ouvre sur un autre monde.

Derrière les rideaux, un salon à l'écart de l'agitation. Quelques minutes en tête-à-tête, une question que l'on garde pour soi, et une rencontre que chaque invité vit comme un privilège. Une expérience artistique, qui ne prétend pas prédire l'avenir.

FORMAT
De 1 h 30 à plus de 5 heures, sur créneaux, en tête-à-tête

MOMENT IDÉAL
Réception VIP, soirée de prestige, prolongement d'un spectacle

PARTICIPANTS
Un invité à la fois ; environ 10 invités par heure

05 La Soirée Signature

CRÉATION SUR MESURE

Certains événements se vivent. D'autres entrent dans les mémoires.

À partir de votre lieu, de votre marque, de vos invités et de votre message, une création originale : des expériences qui prennent place au fil de la soirée et semblent se répondre, jusqu'à composer un souvenir commun.

FORMAT
Sur mesure, de l'accueil au final, après un échange de cadrage

MOMENT IDÉAL
Lancement, convention stratégique, soirée de marque, célébration

PARTICIPANTS
Défini avec vous selon votre événement

COMPOSEZ VOTRE ÉVÉNEMENT

RÉCEPTION VIP

Rencontres Impossibles → Le Cabinet

Des moments partagés pendant le cocktail, puis des rencontres en tête-à-tête pendant le dîner.

SOIRÉE COMPLÈTE

Rencontres Impossibles → Salle Suspendue

La proximité de la réception, puis le grand moment collectif de la soirée.

LA SCÈNE ET LE CABINET

Salle Suspendue → Le Cabinet

La scène s'éteint, le Cabinet s'ouvre : chacun veut vivre sa propre rencontre.

FORMATS POSSIBLES

Une intervention à sa juste place *dans votre programme.*

FORMAT	CE QUE JE PROPOSE	À ASSOCIER
Conférence plénière	Une des trois conférences, 45 à 75 minutes, ou Le Temps Fort pour ouvrir la plénière en 15 à 20 minutes	Le Temps Fort en ouverture, la conférence ensuite
Séminaire	Une conférence adaptée à vos enjeux : décision, changement, communication, management	Une expérience le soir pour prolonger la journée
Convention	Le Temps Fort pour lancer ou relancer la plénière ; une conférence au cœur du programme	La Salle Suspendue en soirée de convention
Soirée d'entreprise	Les Rencontres Impossibles au cocktail, La Salle Suspendue sur scène, Le Cabinet en tête-à-tête	La Soirée Signature pour une création entièrement sur mesure

COMMENT SE PASSE UNE COLLABORATION

01

La prise de contact

Votre événement, votre public, votre date et votre message, par le formulaire, par e-mail ou par téléphone. Réponse sous 48 heures ouvrées.

02

L'appel

Un échange de cadrage pour comprendre vos enjeux et la place de l'intervention dans votre programme.

03

La proposition

Le format, la durée, le contenu adapté, la fiche technique et le devis.

04

La préparation

Validation du conducteur, des enchaînements et des besoins techniques avec vos équipes et votre agence.

05

Le jour J

Arrivée en avance, calage avec la régie, puis l'intervention, dans le respect de votre timing.

TROIS ENGAGEMENTS

LE RESPECT

Personne n'est mis en difficulté

La participation est toujours volontaire. Chaque expérience est pensée pour valoriser les personnes qui la vivent.

L'EXIGENCE

Rien n'est générique

Chaque intervention est préparée pour un public, un lieu et un message précis, avec l'organisateur ou l'agence.

L'HONNÊTETÉ

Un art, pas un pouvoir

Mon travail repose sur la psychologie, la suggestion et l'observation. Je ne revendique aucun pouvoir.

CONTACT

Parlons de *votre événement.*

Décrivez votre projet en quelques lignes : vous recevez une réponse personnelle et une proposition pensée pour votre public, sous 48 heures ouvrées.

E-MAIL	contact@matthermes.fr
TÉLÉPHONE	06 66 73 65 31
SITE	matthermes.fr/contact
INSTAGRAM	@matthermesss
TIKTOK	@matt.hermes

Organisateurs : vous pouvez aussi venir voir Matt Hermès en live, au prochain Déclic. Demandez votre invitation sur matthermes.fr/invitations.