

Conférence francophone du SEFPO
Atelier Parler en public
Manuel du participant

Objectifs de l'atelier

D'ici la fin de l'atelier, les participants devraient avoir acquis ce qui suit :

Savoir :

- La structure d'un discours
- Conseils et techniques de rédaction de discours
- Certains principes de rédaction de discours
- Comment garder l'auditoire engagé
- Quand mettre fin au discours

Savoir-faire :

- Rédiger et prononcer un court discours
- Dresser la liste des choses à faire et à ne pas faire lorsqu'on rédige et prononce un discours
- Passer en revue quelques grands discours et les évaluer

Savoir-être :

- Rédiger et prononcer un court discours avec confiance
- Prononcer un discours devant un groupe ou en public avec davantage de confiance
- Être fier de parler en public en français

Aperçu de l'atelier

Durée	Section
30 minutes	Bonnes présentations Mettez votre mémoire à l'épreuve
30 minutes	Principes de la rédaction d'un discours
15 minutes	Conseils et astuces pour parler en public
PAUSE (15 minutes)	
30 minutes	Structure d'un discours
45 minutes	Rédiger votre propre discours Partager votre discours

FEUILLE DE TRAVAIL 1

Mettez votre mémoire à l'épreuve

Prenez deux minutes pour réfléchir à une phrase que vous pourriez utiliser pour vous présenter à la classe. Songez à une façon de la rendre inoubliable. Prenez-en note.

Lorsque c'est à votre tour, allez-y, présentez-vous au reste de la classe. N'oubliez pas de nous dire votre nom.

FEUILLE DE TRAVAIL 2

Vidéo d'un discours de Charles de Gaulle

Répondez en groupe, à votre table, aux questions suivantes. Nommez un scribe pour votre groupe. Nommez également une personne qui fera un rapport pour le groupe.

1) Qu'est-ce qui a rendu le discours de de Gaulle si puissant?

2) Quels principes/techniques a-t-il utilisés?

3) Comment ces principes/techniques l'ont-ils aidé à communiquer son message?

FEUILLE DE TRAVAIL 3

Choisissez un des trois sujets suivants et rédigez un discours court en essayant d'inclure autant des techniques, styles et composantes examinés plus tôt. Vous avez 15 minutes pour préparer votre discours.

1. Vous voulez être élu membre du Comité de l'équité.
2. Vous venez d'être élue présidente de section locale et on vous demande de prononcer un court discours.
3. Votre présentation doit porter sur « l'intimidation au travail ».

Préparez-vous à partager votre discours avec le reste des participants.

Ressources

p.8 **Vive le Québec libre – transcription de la vidéo du discours de Charles de Gaulle**

p.10 **Façons de parler**

p.13 **Conseils pour parler en public**

p.14 **L'Art de la rhétorique**

Vive le Québec libre – Charles de Gaulle (6:52 min.)

<https://youtu.be/0l1EYNoHY1A>

Le 24 juillet 1967, invité à l'Exposition universelle de Montréal, le Général de Gaulle choque en prononçant un discours qui se termine par « Vive le Québec libre! ».

Ce ne sont que quatre mots, mais ils sont entrés dans l'histoire le temps de les prononcer. Le 24 juillet 1967, en pleine époque d'éveil nationaliste, la phrase lancée par le président français Charles de Gaulle sur le balcon de l'hôtel de ville de Montréal a déclenché une grave crise politique. Tour d'horizon d'un moment marquant de notre histoire qui a consolidé le mouvement souverainiste.

Transcription du discours intégral :

C'est une immense émotion qui remplit mon cœur en voyant devant moi la ville française de Montréal. Au nom du vieux pays, au nom de la France, je vous salue de tout mon cœur.

Je vais vous confier un secret que vous ne répétez pas. Ce soir ici, et tout le long de ma route, je me trouvais dans une atmosphère du même genre que celle de la Libération.

Outre cela, j'ai constaté quel immense effort de progrès, de développement, et, par conséquent, d'affranchissement vous accomplissez ici, et c'est à Montréal qu'il faut que je le dise, parce que, s'il y a au monde une ville exemplaire pour ses réussites modernes, c'est la vôtre. Je dis c'est la vôtre et je me permets d'ajouter c'est la nôtre.

Si vous saviez quelle confiance la France, réveillée après d'immenses épreuves, porte vers vous, si vous saviez quelle affection elle recommence à ressentir pour les Français du Canada et si vous saviez à quel point elle se sent obligée à concourir à votre marche en avant, à votre progrès!

C'est pourquoi elle a conclu avec le Gouvernement du Québec, avec celui de mon ami Johnson, des accords, pour que les Français de part et d'autre de l'Atlantique travaillent ensemble à une même œuvre française.

Et, d'ailleurs, le concours que la France va, tous les jours un peu plus, prêter ici, elle sait bien que vous le lui rendrez, parce que vous êtes en train de vous constituer des

élites, des usines, des entreprises, des laboratoires, qui feront l'étonnement de tous et qui, un jour, j'en suis sûr, vous permettront d'aider la France.

Voilà ce que je suis venu vous dire ce soir en ajoutant que j'emporte de cette réunion inouïe de Montréal un souvenir inoubliable. La France entière sait, voit, entend, ce qui se passe ici et je puis vous dire qu'elle en vaudra mieux.

Vive Montréal!

Vive le Québec!

Vive le Québec libre!

Vive le Canada français, et vive la France!

Façons de parler

Utilisez les outils suivants pour améliorer vos présentations.

A La répétition est utilisée pour insister sur certaines choses.

1. La première lettre d'une série de mots

« En ce moment même, un enfant est né... faisons en sorte de lui donner un foyer fantastique, une famille formidable et un avenir fabuleux :

--Bill Clinton (adaptation)

2. La répétition d'un même son vocalique dans plusieurs mots proches :

« Le pacha se pencha, attrapa le chat, l'emmena dans sa villa et le plaça près du lilas. »

3. Des rimes

« Pluie en janvier, routes mouillées. »

4. Le même mot ou la même phrase

« Cet après-midi midi, dans cette salle, j'ai témoigné devant le bureau de conseil indépendant et le Grand Jury. J'ai répondu à leurs questions honnêtement, y compris des questions sur ma vie privée — des questions auxquelles aucun Américain ne voudrait avoir à répondre. »

--Bill Clinton

5. Les mêmes mots ou phrases

« Le temps est venu de panser nos blessures. Le moment est venu de réduire les abîmes qui nous séparent. »

--Nelson Mandela, discours inaugural

« Que chaque nation, bienfaitrice ou malintentionnée, sache que nous paierons n'importe quel prix, que nous supporterons n'importe quel fardeau, que nous surmonterons n'importe quelle épreuve, que nous soutiendrons n'importe quel ami et que nous combattons n'importe quel ennemi pour assurer la survie et la victoire de la liberté. »

--John F. Kennedy, discours inaugural

B. La comparaison est utilisée pour expliquer quelque chose qui n'est pas familier avec quelque chose qui est familier :

Aussi tranquille qu'une souris, aussi gros qu'une maison, blanc comme un drap, vert comme l'herbe, etc.

C. Le contraste/l'inversion est utilisé pour insister sur quelque chose.

« Si une grève atteignait son impact maximal le **jour un**, toutes les grèves dureraient **un jour**. »

--Randy Robinson

D. Paradoxe, un type de contraste, défini comme « la vérité sur sa tête pour attirer l'attention ».

« **Je peux résister à tout sauf à la tentation.** »

--Oscar Wilde

E. Un aphorisme est une brève expression, souvent habile d'une vérité subjective.

« Un oiseau dans la main en vaut deux dans le buisson. »

F. Des suites de mots ou phrases qui aident à diriger l'auditeur sur le chemin d'un argument.

« L'énergie cinétique s'appelle plus familièrement **énergie de mouvement**. **L'énergie de mouvement** d'un véhicule double lorsque son **poids double**. Lorsque le **poids d'un véhicule double**, il a besoin d'environ deux fois la distance pour s'arrêter. »

G. Un climax organise les mots ou les phrases ou les pensées dans l'ordre d'intensité ou importance croissante.

Vive Montréal!
Vive le Québec!
Vive le Québec libre!
Vive le Canada français! Et vive la France!

[Vive Montréal!
Vive le Québec!
Vive le Québec libre!
Vive le Canada français, et vive la France!]
-- Charles de Gaulle, 1967

H. La description, qui a habituellement recours à des adjectifs, est utilisée pour peindre une image dans l'esprit de l'auditeur.

« Son gouvernement est le plus arrogant, arbitraire, trompeur, rustre, grandiloquent, retors, grossier, mensonger, insensible, maladroit, antidémocratique, anti-canadien,

injuste, non fiable, pas « cool », antisyndicaliste, narquois, sarcastique, malveillant, égoïste, infatué, prétentieux, orwellien, vindicatif, rancunier, méchant, impitoyable, ignoble et dégonflé qui ait jamais été à Queen's Park. »

--Leah Casselman, discours au Congrès 1998 du SEFPO

I. **Accent**

« Aujourd'hui, le salaire minimum, **ajouterais-je**, est bien inférieur à ce qu'il était dans les années 1960 et 1970 en termes de pouvoir d'achat. »

--Ralph Nader, discours prononcé au Congrès 2000 de la NAACP

J. Un **euphémisme** est une figure de pensée qui consiste à employer une expression adoucie (ou un mot) pour évoquer une idée désagréable, triste ou brutale. Souvent drôle.

Travailleur de remplacement : briseur de grève

Flexibilité de l'emploi : manque de sécurité d'emploi

Réajuster : Licencier quelqu'un

K. On utilise l'**exagération** pour mettre l'accent sur quelque chose. Souvent drôle.

« Je te l'ai dit une fois, je te l'ai dit des millions de fois, arrête d'exagérer! »

L. On utilise des **exemples** pour illustrer des points et en faciliter la compréhension.

« Bien des valeurs et comportements montrés à la télévision ne sont pas ce que les parents veulent pour leurs enfants : le **matérialisme** (les enfants voient 20 000 annonces publicitaires par année), la **promiscuité** (les enfants voient aujourd'hui jusqu'à 40 expériences sexuelles par semaine, selon une étude) et la **consommation flagrante d'alcool** (dans les émissions policières, on voit une personne boire de l'alcool en moyenne quatre fois par heure). »

--Repris d'un feuillet d'information du département d'éducation permanente de l'Université du Minnesota

M. Les **questions** obligent l'auditeur à penser aux réponses que l'orateur veut recevoir. Il arrive que l'orateur donne la réponse.

« Il est vraiment temps de nous demander, 'Comment pouvons-nous permettre aux riches et puissants non seulement d'arnaquer les gens lorsqu'ils sont consommateurs, mais aussi de continuer de les arnaquer lorsqu'ils deviennent contribuables? »

--Ralph Nader, discours prononcé au Congrès 2000 de la NAACP

Conseils pour parler en public

Connaissez votre matériel. Sachez-en plus sur le sujet que vous en incluez dans votre discours. Faites un peu d'humour, racontez des anecdotes personnelles et utilisez un langage conversationnel - de cette façon, vous n'oublierez pas facilement ce que vous avez à dire.

Exercez-vous! Exercez-vous! Exercez-vous! Répétez à haute voix avec tout l'équipement que vous prévoyez d'utiliser. Exercez-vous avec une minuterie et prévoyez un peu de temps pour les imprévus.

Connaissez votre auditoire. Saluez quelques membres de votre auditoire à leur arrivée. Il est plus facile de parler à un groupe d'amis qu'à des étrangers.

Connaissez la salle. Arrivez tôt, promenez-vous là où vous parlerez et exercez-vous à utiliser le microphone et les aides visuelles, le cas échéant.

Détendez-vous. Commencez en vous adressant à votre auditoire. Cela vous permet de gagner du temps et de vous calmer les nerfs. Faites une pause, souriez et comptez jusqu'à trois avant de dire quelque chose. Transformez votre énergie nerveuse en enthousiasme.

Imaginez-vous en train de faire votre discours. Imaginez-vous en train de parler, avec une voix forte, claire et confiante. Visualisez l'auditoire qui applaudit - pour renforcer votre confiance en vous.

Réalisez que les gens veulent vraiment que vous réussissiez. Pour votre auditoire, il est important que vous soyez intéressant, stimulant, informatif et divertissant. Il est là pour vous écouter.

Ne vous excusez pas si vous êtes nerveux ou si vous avez un problème – l'auditoire n'a probablement même pas remarqué.

Concentrez-vous sur le message - pas le véhicule. Au lieu de penser à vos angoisses, concentrez-vous sur votre message et sur votre auditoire.

Acquérez de l'expérience. L'expérience renforce la confiance, qui est essentielle à des discours efficaces.

L'art de la rhétorique

<http://lartdeconvaincre.blogspot.ca/p/blog-page.html>

La rhétorique, ou « l'art de bien parler », repose sur un ensemble de techniques pour structurer son discours. Le but de la rhétorique est de faire passer son message de manière plus efficace. Ces techniques permettent à l'orateur de convaincre et persuader son auditoire.

La rhétorique trouve ses origines dans la Grèce antique et a été développée par des théoriciens grecs et latins comme Aristote, Platon, Quintilien ou encore Cicéron. Cicéron résume la rhétorique ainsi : « Pour convaincre, il faut prouver la vérité de ce qu'on affirme, se concilier la bienveillance des auditeurs, éveiller en eux toutes les émotions qui sont utiles à la cause ».

Connaître la rhétorique donne des outils pour aborder des sujets de manière persuasive et éloquente, et pouvoir capter l'attention de son public. Maîtriser les bases de cette pratique permet de savoir rebondir et argumenter sur presque n'importe quel sujet. Aristote (fondateur du système rhétorique) explique la rhétorique avec trois points principaux. Ils constituent le triangle d'Aristote :

- **La raison (logos)**
L'articulation du discours se fait à partir d'un raisonnement logique. Ici, l'élément prédominant est la parole, le message à transmettre. Le discours rationnel sous-tend l'argumentation et apporte des preuves, des faits. Il s'agit de convaincre le public par la logique.
- **L'émotion (pathos)**
Cette partie du discours repose sur les sentiments et les émotions véhiculés. Il faut interpeler le public en provoquant une émotion forte, un questionnement, un désir, de l'empathie... Le but est de susciter l'intérêt de l'auditoire en l'impliquant dans le sujet. Il faut savoir captiver et séduire le public. Le focus est sur le récepteur.
- **Le style (ethos)**
Ici, on se concentre sur l'attitude de l'émetteur et sur l'image qu'il renvoie. Ce point repose principalement sur les vertus et les mœurs exemplaires de l'orateur. Le message atteindra son but plus efficacement si l'orateur fait preuve de bon sens et de bienveillance envers son public, s'il a une attitude ouverte et propice à la discussion, et fait preuve de sérieux et de professionnalisme.