

Guide de débat pour les oratrices et orateurs

Format parlementaire



Première étape : Remue-méninges des idées

- ✓ **Faire** une liste d'idées dans n'importe quel ordre.
(Cette liste aidera à la rédaction de vos arguments en utilisant des statistiques, des faits, des témoignages et des citations d'experts à l'appui.)
- ✓ **Pensez** aux impacts du projet de loi :

→ Économiques	→ Légaux	→ Médicaux
→ Éducatifs	→ Politiques	→ Médiatiques
→ Environnementaux	→ Moraux	→ Sociaux
→ Éthiques	→ Militaires	

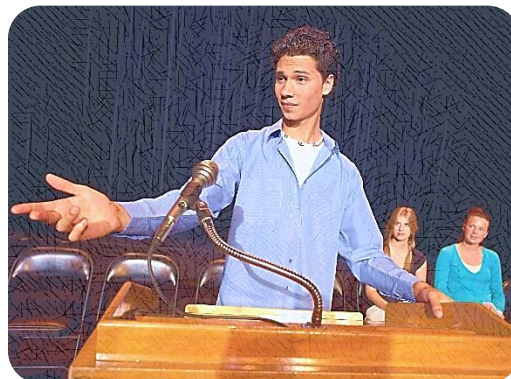
- ✓ **Préparez** une liste pour/contre
- ✓ **Prenez** des notes au fur et à mesure que vous faites votre recherche.
- ✓ **Assurez-vous** de prendre les **références exactes** sur l'information.
- ✓ **Rédigez des arguments et les classez** selon leur force. Vous devriez garder l'argument le plus fort pour finir votre discours.

Deuxième étape : Choisir un style

Voici 3 styles de discours possibles :

1. Le discours pour **informer**

- ✓ Transmettre les connaissances;
- ✓ Garder la clarté du message;
- ✓ Bien noter les connaissances de l'auditoire.
Être à l'affût des réactions et prêt à ralentir le débit, à réorganiser, à simplifier, à omettre ou à répéter des idées afin de faire en sorte que l'auditoire comprenne.



2. Le discours pour **convaincre**

- ✓ Convaincre l'auditoire de ton point de vue;
- ✓ Fournir la preuve pour soutenir ton argument;
- ✓ Compter sur la raison, la logique et la preuve;
- ✓ Éviter les citations inexactes, les altérations, et la preuve prise hors du contexte.

3. Le discours pour **divertir**

- ✓ Un style de présentation ou choix de mots plein d'esprit est aussi efficace qu'une blague;
- ✓ L'humour est parfois utile pour faire un argument sérieux;
- ✓ L'humour ne doit pas être offensif.

Troisième étape : Organisation du discours (Le plan)

Voici une formule à suivre :

- a) L'introduction (présenter le sujet)
- b) Le développement (expliquer le sujet)
- c) La conclusion (récapituler le sujet)

Introduction — le but est de :

- ✓ Attirer l'attention de l'auditoire;
- ✓ Définir les termes de la résolution;
- ✓ Établir les besoins de changement;
- ✓ Exposer le plan;
- ✓ Poser une question ou une série de questions;
- ✓ Énoncer une citation pertinente;
- ✓ Stimuler ton auditoire avec une déclaration surprenante;
- ✓ Raconter une anecdote amusante, percutante, pertinente, touchante, émouvante!

Développement (il y a plusieurs idées pour le structurer) :

- ✓ Logique
- ✓ Chronologique
- ✓ Historique
- ✓ Comparatif
- ✓ Problème-solution
- ✓ Cause à effet
- ✓ Classification des idées dans des catégories

Conclusion :

- ✓ L'auditoire devrait savoir que le discours tire à sa fin
- ✓ L'auditoire doit connaître ton intention ou opinion
- ✓ L'auditoire doit se rappeler de quelque chose du discours

Aperçu d'un débat Parlementaire

1. Premier orateur affirmatif (le Premier ministre)

- **Présentez** la proposition « *M. le président/Mme la Présidente, la proposition devant la chambre aujourd'hui est...* »
- **Définissez les termes** qui pourraient ne pas être clairs et paraphrasez le tout.
- Faites un **bref historique** de la proposition (quelques phrases).
- **Énoncez** la position : « *Nous, du Gouvernement, croyons fermement que...* »
- **Résumez** les arguments du camp affirmatif : « *Nous prouverons cette affirmation en développant les arguments suivants : je parlerai de A..., et B...; mon collègue prouvera C..., D... et E...* »
- **Élaborez** le premier ou les deux premiers arguments en présentant des exemples, des faits, des statistiques, des témoignages ou des citations d'experts à l'appui :
« *Je vais d'abord démontrer que...* »
- **Résumez** votre argumentation et répétez la proposition.

2. Premier orateur négatif (le membre de l'Opposition)

- **Présentez** la position du camp négatif en présentant votre point de vue « *Nous, de l'Opposition, nous opposons tout à fait à la motion telle que proposée par le Gouvernement. Nous croyons que...* »
- **Acceptez ou rejetez** les définitions du Gouvernement. (Si vous rejetez des définitions, donner les vôtres et les raisons ou les preuves qui les appuient).
- **Soulevez** les arguments erronés du Gouvernement en citant exactement, si possible, les mots de votre adversaire. (C'est donc important de prendre attentivement vos notes durant son discours).
- **Expliquez** pourquoi l'argument est erroné en apportant des preuves, et des faits à l'appui.
- **Résumez** les arguments que votre équipe présentera en précisant ceux que vous développerez et ceux qu'élaborera votre partenaire.
- **Prouvez** les premiers arguments par des preuves, statistiques, témoignages, etc..
- **Résumez** la position du camp négatif et répétez la proposition en insistant sur sa réfutation.

3. Deuxième orateur affirmatif (le membre du Gouvernement)

- **Répétez** la proposition, si nécessaire.
- Si on a contesté les définitions, **expliquez davantage** pourquoi les définitions du Gouvernement devraient être acceptées.
- **Réfutez** l'argumentation de l'Opposition et reconstruisez celle du Gouvernement.
- **Identifiez** les arguments erronés de l'Opposition.
- **Expliquez pourquoi** les arguments sont erronés avec preuves et faits à l'appui.
- **Résumez** les arguments du Premier ministre, en défendant ceux qui ont été contestés.
- **Établissez la preuve** de vos derniers arguments (les plus forts).
- **Faites la synthèse** de votre argumentation et **réaffirmez la proposition**.

4. Deuxième orateur négatif (le chef de l'Opposition)

- **Répétez** la proposition.
- Si vous contestez encore les définitions, **présentez** des raisons supplémentaires pour prouver que vos définitions devraient être acceptées.
- **Réfutez** la position du Gouvernement et reconstruisez celle de l'Opposition.
- **Identifiez** les arguments erronés du Gouvernement.
- **Expliquez pourquoi** l'argument est erroné, preuves et faits à l'appui.
- **Résumez** les arguments de votre partenaire, en défendant ceux qui ont été contestés.
- **Établissez la preuve** de vos derniers arguments. (les plus forts)
- **Faites la synthèse** de votre argumentation et **réfutez à nouveau** la proposition.

5. Premier orateur affirmatif (Réfutation officielle du Premier ministre)

- **Répétez** la proposition.
- Si l'Opposition a contesté davantage les définitions, **présentez des raisons supplémentaires** pour faire accepter les vôtres.
- **Réfutez** l'argumentation de l'Opposition et reconstruisez celle du Gouvernement.
- **Identifiez** les arguments erronés de l'Opposition.
- **Expliquez** pourquoi l'argument est erroné, preuves et faits à l'appui.
- **Résumez** les arguments de votre équipe, en défendant ceux qui ont été contestés. (Vous ne devez pas apporter de nouveaux arguments.)
- **Réaffirmez** la proposition.

Souvenez-vous que le premier orateur affirmatif (le Premier ministre) doit définir les termes et a moins de temps (*5 minutes*) pour son discours d'ouverture, alors garder plus d'arguments pour le deuxième orateur.

Il est important de préparer en équipe soit affirmatif ou négatif, vos discours en rapport l'un et l'autre. Deux discours sans rapport, peu importe l'efficacité de chacun, ne sont pas aussi convaincants que des discours cohérents et logiques qui s'enchaînent.

Répétez votre discours jusqu'à ce que vous l'ayez tellement bien en tête que vous utilisez vos fiches qu'à l'occasion pour des données précises.

Le déroulement

Division V – Parlementaire

Présentation du premier ministre	5 min
Discours du premier membre de l'opposition	8 min
Discours du deuxième membre du gouvernement	8 min
Discours du chef de l'opposition (les 3 dernières minutes constitueront la réfutation officielle et ne doivent pas comporter aucun nouvel argument ou preuve de nature constructive)	8 min
Réfutation du premier ministre	3 min

Le protocole

- Commencer toujours un discours par « Monsieur le Président ou Madame la Présidente ».
- Adressez-vous toujours par « le très honorable Premier ministre », « l'honorable député.e de... », « l'honorable membre de l'Opposition » ou « l'honorable chef de l'Opposition », mon collègue ou ma collègue selon ce qui convient.
- Les orateurs parlent les uns des autres à la troisième personne.
- Les orateurs font usage d'un langage digne de la Chambre.

Questions

Un orateur peut se lever à tout moment pour demander une question à un autre orateur.

Il se lève en disant : « *M. le président/Mme la présidente, l'honorable ... acceptera-t-il/elle une question?* ». Le président décidera d'accepter ou de refuser la demande. S'il accepte, la réponse doit-être et en lien avec le discours. Les orateurs auront environ une minute de plus si plusieurs questions sont posées.

Points d'ordre

Si un adversaire commet une infraction aux règles du débat, on s'entend à ce que vous le remarquiez et que vous le signaliez. Par exemple, un adversaire ne s'adresse pas directement au

Président au début de son discours ou vous interpelle directement plutôt que de parler à la troisième personne en employant votre titre.

Dès qu'il y a infraction aux règles, levez-vous en disant : « *Point d'ordre M. le Président/Mme la Présidente.* ». Le Président demandera à l'orateur de s'asseoir et vous vous demandera de vous expliquer. Vous précisez alors brièvement quelle infraction a été commise. Exemple : « *L'honorable membre ne s'est pas adressé au Président* ». Puis vous vous asseyez. Votre adversaire ne peut répliquer. Le président décidera s'il y a infraction aux règles ou non en disant *Le point d'ordre est justifié.* ou *L'objection n'est pas fondée.* L'orateur s'excusera devant la Chambre s'il est coupable et reprendra son discours.

Questions de privilège

Si votre adversaire vous calomnie, diffame ou vous cite mal, levez-vous et dites : « *Question de privilège, M. le Président/Mme la Présidente.* » Le Président demandera à l'orateur interrompu de s'asseoir et vous demandera de vous expliquer. Vous présenterez votre plainte brièvement : « *M. le Président/Mme la Présidente, je n'ai pas dit... mais plutôt...* ». Et vous vous asseyez. Votre adversaire ne peut répliquer. Le Président décidera si la question de privilège est justifiée ou non et l'orateur interrompu s'excusera auprès de la Chambre si nécessaire avant de poursuivre son discours.

Deux points importants :

- Votre adversaire peut résumer vos remarques ou les interpréter à sa façon : vous ne pouvez pas soulever une question de privilège à moins qu'il prétende vous citer.
- La plainte est d'ordre personnel : vous ne pouvez pas vous lever pour défendre votre partenaire.

Chahut

Un bon chahut est un mot d'esprit que l'on fait tout en demeurant assis. Il doit ajouter de l'humour au débat ou souligner une faiblesse dans les faits ou l'argumentation des adversaires. Ne chahutez jamais à moins d'être certain d'atteindre un de ces buts.

Un chahut doit être bref et comique. Il doit être aussi rare, sinon vous perdrez la sympathie de l'auditoire.

La façon la plus efficace d'éviter le chahut, c'est de le contrecarrer. Le chahuteur attend une pause dans le discours pour faire son commentaire; s'il n'y a pas de pause, il ne peut pas chahuter. Il cherche aussi l'occasion appropriée pour faire son commentaire; si le débat est très sérieux,

les interruptions informelles n'atteindront pas leur but. Alors, si la Chambre commence à se dissiper, accélérez votre débit, élevez un peu le ton, et soyez plus sérieux.

À moins d'avoir une réplique beaucoup plus drôle que le chahut lui-même, ignorez-le. Il perdra plus facilement son impact, si on l'ignore. Cependant, si vous pouvez répliquer du tic au tac, faites-le. Par exemple: (chahut) *La semaine prochaine, j'enseignerai à notre honorable orateur comment lire!* (réplique) *Cela donne peu de temps à l'honorable adversaire pour apprendre lui-même!*

Si vous répliquez, attendez que l'auditoire cesse de rire du chahut pour qu'il entende bien la réplique. Et devancez tout nouveau chahut en reprenant rapidement votre discours dès que le deuxième rire diminue.

Si le chahut a soulevé un point sérieux, et si vous avez le temps, répondez immédiatement à moins que cela nuise à l'argument que vous présentiez à ce moment-là. Souvenez-vous que votre objectif est de gagner le débat et non de contrer le chahut !

Conseils sur le débat

1. Rappelez-vous que **25 % de la réussite ou de l'échec** d'un débat dépend de la **chance**, bonne ou mauvaise.
2. Gardez le **sens de l'humour**. Ça ne vaut pas la peine de gagner si l'on fait fi des relations humaines. **Il faut gagner avec modestie et perdre avec philosophie**. Quelque chose devient injuste seulement si on s'abaisse à critiquer.
3. **En préparant votre débat :**
 - a) **partagez** vos ressources;
 - b) **soyez honnête** dans vos citations et dans l'usage de vos sources;
 - c) **apprenez les règles du débat** pour éviter les malentendus et pour vous améliorer.
4. Une fois que le **débat est commencé :**
 - a) **présentez-vous** à vos adversaires;
 - b) **soyez courtois** en tout temps;
 - c) **rétorquez les arguments**, non les orateurs. Ne rabaissez jamais votre adversaire.

5. **Soyez ferme** dans vos arguments mais soyez flexible dans votre façon d'aborder les arguments de votre adversaire.
6. **Gardez un sens d'humour**, mais souvenez-vous qu'il s'agit de gagner le débat, non d'amuser la Chambre.
7. **Évitez la colère**, mais ne craignez pas d'affronter votre adversaire avec force et vigueur; gardez votre sang-froid.
8. **Profitez** des occasions de **chahuter**.
9. **Poursuivez votre discours** sans vous laisser **intimider** par le chahut.
10. **Prenez des notes** pendant les discours de vos deux adversaires pour aider votre partenaire et développer votre habileté d'écoute.



« J'ai décidé de le marier le jour où je l'ai vaincu au concours de débats étudiants! »

Sources : Adaptation du guide des débats « Étape Par Étape » de l'Association d'élocution et des débats de la Saskatchewan (SEDA) et des « Comment préparer un débat » de la Fédération canadienne des débats d'étudiants, faite par l'Association des juristes d'expression française de la Saskatchewan.