



SASKATCHEWAN ELOCUTION AND DEBATE ASSOCIATION

ASSOCIATION D'ÉLOCUTION ET DES DÉBATS DE LA SASKATCHEWAN

# *~Étape Par Étape~*

## **Guide des Débats**

## L'AEDS

L'Association d'élocution et des débats de la Saskatchewan (AEDS) est un organisme à but non lucratif qui favorise les activités d'art oratoire et les débats en français et en anglais. L'association mène ses activités à l'Université de Regina et à l'Université de la Saskatchewan et dans toute la province entre la sixième et la douzième année. Elle coordonne un programme annuel de championnats d'art oratoire et de débat et d'autres activités spéciales, notamment une assemblée législative fictive.

Le personnel de l'AEDS, pourvu de matériels imprimés et audio-visuels, est à la disposition de toute personne ou groupe qui s'intéresse à l'art oratoire et aux débats.

L'AEDS est un organisme de charité enregistré sous le numéro 0472894-21-22.

Pour d'autres renseignements :

Association d'élocution  
et des débats de la Saskatchewan  
1860, rue Lorne  
Regina (Saskatchewan)  
S4P 2L7  
Téléphone (306) 780-9243  
Télécopieur (306) 781-6021

## Commanditaires du programme de l'AEDS

Patronne honorifique - l'honorable Sylvia Fedoruk  
M. et Mme John Archer  
L'honorable F. W. Johnson  
Caisse des loteries de la Saskatchewan pour le sport, la culture et les loisirs  
Comité de la Fête du Canada de la Saskatchewan  
Conseil des organismes culturels de Saskatchewan  
Fondation juridique de la Saskatchewan  
Association des avocats de la Saskatchewan  
Dr Morris Shumiatcher, C.R.  
Olivia Shumski

# Table des matières

---

<b>Module 1</b> Déroulement d'un débat	<b>5</b>
<b>Module 2</b> Organisation	<b>12</b>
<b>Module 3</b> Recherche	<b>16</b>
<b>Module 4</b> Prestation	<b>19</b>
<b>Module 5</b> Stratégie des débats de politique	<b>23</b>
<b>Module 6</b> Discussion et contre-interrogatoire	<b>27</b>
<b>Module 7</b> Débat parlementaire	<b>32</b>
<b>Module 8</b> Règlements, éthique et obligations	<b>35</b>
<b>Module 9</b> Comment diriger un débat	<b>38</b>

# Glossaire des termes

---

<b>Équipe affirmative</b>	l'équipe qui défend la résolution
<b>IERQ</b>	sigle couramment utilisé signifiant «Il est résolu que...», phrase type qui précède toutes les résolutions d'un débat
<b>Argumentation</b>	tous les éléments qui constituent l'approche stratégique d'une équipe face à une résolution
<b>Affrontement</b>	progression fondamentale thèse-antithèse d'un débat; deux équipes s'emploient impitoyablement à réfuter les arguments de l'autre en présentant des arguments plus convaincants à l'appui de leur thèse
<b>Discours constructif</b>	l'un des quatre premiers discours d'un débat où, contrairement aux réfutations, les orateurs présentent de nouveaux arguments à l'appui de leur thèse
<b>Arguments</b>	assertions présentées dans les discours constructifs par lesquelles les orateurs édifient leur argumentation
<b>Définition des termes</b>	peut limiter les termes de la résolution mais doit être raisonnable; les termes sont définis dans le premier discours affirmatif pour offrir une base de discussion commune
<b>Contestation d'une définition</b>	se produit lorsque le premier orateur négatif prétend que les définitions de l'équipe affirmative sont injustes ou illogiques et qu'il en présente ou s'efforce d'en étayer de meilleures
<b>Équipe négative</b>	l'équipe qui défend le point de vue contraire
<b>Plan</b>	plan d'action proposé par l'équipe affirmative pour faciliter la mise en oeuvre d'une résolution
<b>Débat de principe</b>	genre de débat dont la résolution appelle un plan d'action spécifique
<b>Réfutation</b>	discours de clôture de l'équipe affirmative ou négative qui sert de conclusion et de réfutation seulement et non pas à la présentation de nouveaux arguments
<b>Réfutation</b>	preuve que les arguments de l'autre équipe sont inexacts ou illogiques
<b>Résolution</b>	l'objet du débat
<b>Status quo</b>	terme latin qui désigne le système établi en place
<b>Débat de valeurs</b>	genre de débat qui ne propose aucun plan d'action mais plutôt l'évaluation d'une question de principe ou de philosophie

# Module 1

## Déroulement d'un débat

---

### **Objectif**

---

*Exposer à l'élève le concept de débat et analyser un débat de base.*

<b>PARTIEUN</b>	Les principes fondamentaux d'un débat.
<b>PARTIEDEUX</b>	L'agencement physique d'un débat.
<b>PARTIETROIS</b>	Analyse d'un débat point par point.
<b>PARTIEQUATRE</b>	Introduction aux formes de débat en Saskatchewan.

### **Instructeur**

---

*Pour tirer le maximum de ce module, il faut suivre les étapes suivantes.*

- 1. Organiser un débat-démonstration. Il existe différents moyens de procéder.**
  - a) S'il existe déjà un club des débats à l'école, s'en prévaloir.
  - b) S'adresser au bureau de l'AEDS pour savoir si des orateurs d'une école voisine ou d'anciens orateurs peuvent participer à un débat-démonstration.
  - c) S'adresser au bureau de l'AEDS pour savoir s'il peut vous expédier la vidéocassette d'un débat.
- 2. Au cours du débat-démonstration, demander à chaque orateur d'indiquer au début de son discours les objectifs de cette portion du débat. Les étudiants et les instructeurs peuvent suivre cela en se reportant à la liste de contrôle point par point de la page 9.**
- 3. À la fin du débat, discuter des questions qui figurent à la rubrique *Défi* à la fin de la troisième étape.**

# PARTIE UN

## Les principes fondamentaux d'un débat

Qu'est-ce qu'un débat?

Si vous ouvrez un dictionnaire, vous y verrez l'une des définitions suivantes :

- action de débattre une question
- combat intérieur d'arguments qui s'opposent
- discussion des assemblées politiques.

Si vous posez la question à l'homme de la rue, celui-ci vous répondra qu'un débat est un argument.

Peu importe qu'un débat soit une discussion ou un argument, la notion essentielle est qu'il s'agit d'une procédure formelle. Cela ne signifie pas que vous devez mettre vos plus beaux habits mais que vous devez suivre certaines règles et traditions.

Voici certaines règles et traditions d'un débat :

- Il y a deux camps dans un débat. D'un côté, il y a l'équipe affirmative ou le gouvernement et de l'autre, l'équipe négative ou l'opposition.
- Chaque débat a pour objet une résolution ou un projet de loi. Par exemple : *«Il est résolu que le débat est la plus noble activité qui soit.»*
- L'équipe affirmative vante toujours les mérites de la résolution alors que la seule fonction de l'équipe négative est de s'opposer à l'équipe affirmative.
- Le rôle de l'équipe affirmative passe pour être plus difficile car elle a moins de chances de remporter le débat. Le seul moyen pour l'équipe affirmative de remporter le débat est de prouver le bien-fondé de la résolution. L'équipe négative peut gagner en attaquant le projet, mais également en attaquant les méthodes, la logique, les définitions, les preuves, etc. de l'équipe affirmative. Cela ne veut pas dire que l'équipe négative soit à l'abri d'attaques dans ces mêmes secteurs, mais il est un fait que l'équipe affirmative est plus vulnérable à ce type d'attaque.
- Il en résulte que l'équipe affirmative est la première et la dernière à prendre la parole dans un débat.

Il existe trois types de débats selon la nature de la résolution.

1) Une proposition de fait. Les résolutions de ce type ne sont pas courantes car un débat ne peut avoir lieu que si les preuves sont vagues et que la question reste ouverte. *«Il est résolu que des extraterrestres ont visité la Terre.»*

2) Une proposition de valeur. Les propositions de valeur sont en général des débats d'opinion. *«Il est résolu que nous vivons l'époque la plus passionnante de toute l'histoire.»*

3) Une proposition de principe. Ici, il faut proposer un plan d'action particulier. *«Il est résolu d'abaisser l'âge où il est permis de consommer de l'alcool.»*

Ce guide traitera avant tout des propositions de principe!

# PARTIE DEUX

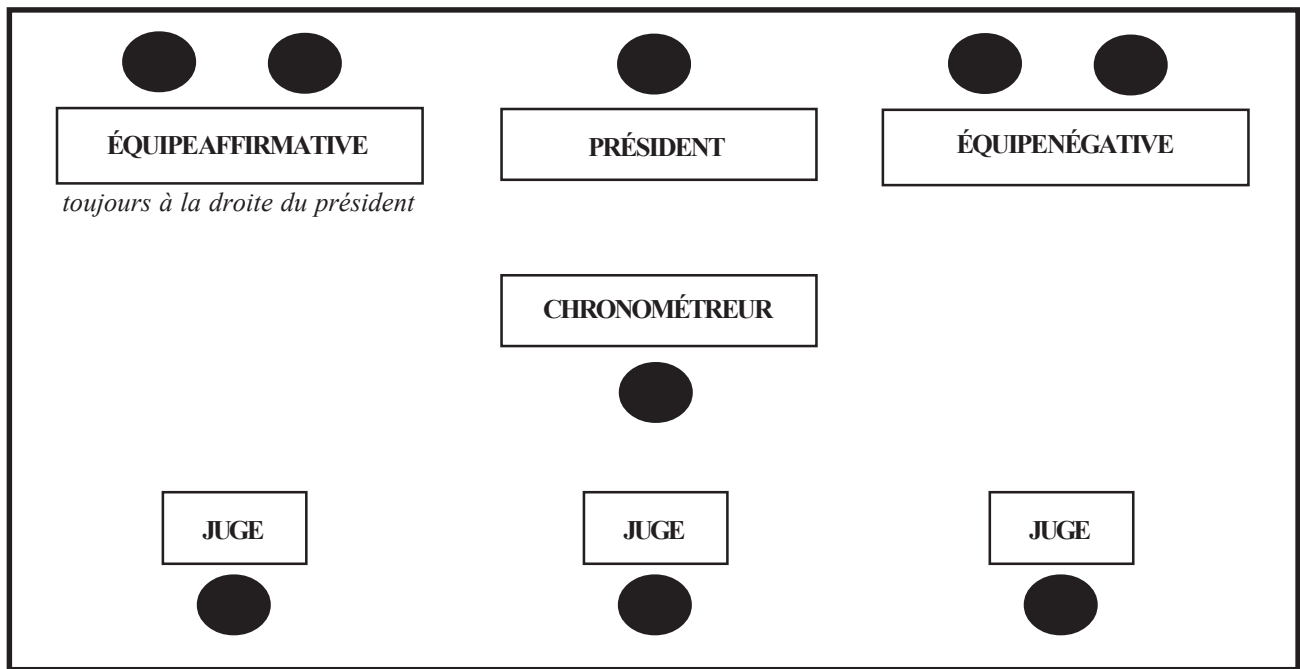
## L'agencement physique d'un débat

Pour qu'un débat puisse avoir lieu, il faut respecter les impératifs suivants :

1. Deux équipes, une équipe affirmative, une équipe négative, chacune composée de deux ou trois personnes.
2. Un nombre impair de juges, de préférence trois ou cinq. Il ne peut ainsi y avoir d'ex aequo.
3. Un président/chronométrateur.

Le président/chronométrateur est un peu comme l'animateur d'une émission télévisée. Il présente les orateurs et le sujet, lance le débat, présente les orateurs respectifs et à la fin, annonce la décision du jury. Le président/chronométrateur chronomètre également les discours et indique à l'orateur le temps qui lui reste pour son discours.

4. Une pièce avec suffisamment de mobilier pour que tout le monde ait un siège et un endroit où écrire. À moins qu'une pièce soit suffisamment vaste, un seul débat doit se dérouler à la fois; faute de quoi, il est impossible de se concentrer.



## PARTIE TROIS

### Examen d'un débat point par point

En division III, on se sert du format discussion. Le format discussion est un format de présentation qui servira de modèle à ce stade du guide.

Un débat sous forme de discussion comporte certaines sections :

#### La portion constructive

Les discours de cette section sont qualifiés de constructifs car c'est par eux que les orateurs édifient leur argumentation.

Discours constructif du premier orateur affirmatif  
 Discours constructif du premier orateur négatif  
 Discours constructif du deuxième orateur affirmatif  
 Discours constructif du deuxième orateur négatif

#### La période de discussion

Une période de discussion non structurée suit les discours constructifs. Durant cette période, les orateurs peuvent poser des questions et y répondre, réfuter des arguments ou apporter des preuves à l'appui des thèses qu'ils ont présentées dans leurs discours constructifs.

Aucun nouvel argument constructif ne peut être présenté. Le président dirige la discussion, en accordant la parole à chaque camp à tour de rôle en commençant par le premier orateur. Les orateurs font signe au président en levant la main. Chaque contribution à la discussion ne peut dépasser une minute.

#### [Pause de cinq minutes]

#### La portion réfutation

Dans la portion réfutation, les orateurs résument leurs arguments et réfutent ou attaquent le point de vue de leurs opposants. La réfutation ne se limite pas à cette portion et les orateurs ne doivent pas attendre la période de réfutation pour réfuter les arguments de leurs opposants.

Discours de réfutation de l'équipe négative  
 Discours de réfutation de l'équipe affirmative

Nous analyserons maintenant en détail les obligations du discours constructif du premier orateur affirmatif.

À la page 9, sont énumérées les obligations de chaque orateur dans la liste de contrôle «point par point». Si vous assistez à un débat-démonstration, utilisez cette liste de contrôle pour vous guider dans le débat.

## Discours constructif du premier orateur affirmatif

C'est l'équipe affirmative qui ouvre et qui clôt le débat. Selon les experts, l'équipe affirmative a la tâche la plus ardue et c'est pourquoi on lui laisse ouvrir le débat.

### Liste de contrôle du discours constructif du premier orateur affirmatif

1. Énoncer la résolution
2. Définir les termes de la résolution
3. Établir le besoin de changement en démontrant qu'il y a de sérieuses lacunes dans le système actuel.
4. Présenter également un aperçu du plan.

Examinons maintenant cela d'encore plus près...

#### 1. Énoncer la résolution

C'est une bonne façon pour tout le monde de savoir qu'on assiste au bon débat!

*«Il est résolu de sensiblement restreindre le jeu au Canada.»*

#### 2. Définir les termes de la résolution

Pour nous assurer que nous parlons bien de la même chose, définissons les principaux termes de la résolution. Cela est d'autant plus important que différentes choses revêtent différentes significations pour différentes personnes.

Par exemple, prenons la résolution *«Il est résolu de restreindre le jeu.»*

Jeu peut signifier :

- tous les jeux
- les jeux illicites
- le jeu légalisé
- tous les jeux à l'exception des loteries

Restreindre peut vouloir dire :

- restreindre à 100 %;
- restreindre à 75 %;
- restreindre à 50 %.

Comme vous le voyez, il est important de définir vos termes. Souvenez-vous qu'il est interdit de définir des termes d'une façon qui vous procure un avantage déloyal. Par exemple, il serait absurde de définir le jeu comme une séance de natation dans les égouts, car personne ne s'opposera à l'idée de restreindre la natation dans les égouts.

#### 3. Établir le besoin de changement

En tant qu'orateur affirmatif, vous présentez une résolution qui exige un changement important par rapport au système actuel ou au statu quo. Avant de présenter votre changement, vous devez expliquer pourquoi il s'impose.

Votre changement doit être important; faute de quoi, vous ne remplissez pas votre mandat d'orateur affirmatif. Vous êtes tenu de modifier le système, non pas d'apporter des changements au sein du système.

#### 4. Présenter le plan

L'argumentation de l'équipe affirmative consiste partiellement à présenter un plan qui permet de répondre au besoin de changement. Le premier orateur affirmatif doit présenter un aperçu du plan, pour que l'opposition ait une idée de l'orientation du débat.

# Liste de contrôle «point par point»

1

## Liste de contrôle du discours constructif du premier orateur affirmatif

1. Exposer la résolution
2. Définir les termes de la résolution
3. Établir le besoin de changement en démontrant qu'il y a de sérieuses lacunes dans le système actuel
4. Présenter également un aperçu du plan

2

## Discours constructif du premier orateur négatif

1. Présenter l'argumentation de base de l'équipe négative
2. Contester la définition des termes de l'équipe affirmative (au besoin). Si vous n'êtes pas d'accord avec les définitions, vous devez le dire dans votre premier discours. À défaut de quoi, on supposera que vous avez accepté les définitions. Vous ne pouvez pas commencer par accepter les définitions pour les rejeter par la suite! C'est bien compris?
3. Contester le besoin de changement de l'équipe affirmative
4. Attaquer son plan ou son aperçu de plan

3

## Discours constructif du deuxième orateur affirmatif

1. Présenter le plan de l'équipe affirmative (si le premier orateur ne l'a pas déjà fait)
2. Exposer les avantages du plan de l'équipe affirmative
3. Attaquer le point de vue de l'équipe négative
4. Reconstruire les motifs de changement de l'équipe affirmative
5. Rétorquer à toutes les attaques du premier orateur négatif

4

## Discours constructif du deuxième orateur négatif

1. Développer les arguments à la lumière des attaques de l'opposant
2. Démolir le plan de l'équipe affirmative en disant qu'il n'est ni souhaitable ni réalisable
3. Attaquer les avantages insignifiants
4. Reprendre les arguments les plus solides de son partenaire

## Période de discussion

Une période de discussion non structurée doit suivre les discours constructifs. Durant cette période, les orateurs peuvent poser des questions et y répondre, réfuter les arguments ou fournir des preuves supplémentaires à l'appui des arguments présentés dans les discours constructifs.

Il est interdit de présenter des arguments constructifs nouveaux. Le président doit diriger le débat, en donnant la parole à tour de rôle à chaque camp, et en s'efforçant de croiser le regard du premier orateur. Chaque contribution au débat ne peut dépasser une minute.

**Pause de 5 minutes**

## Discours de réfutation du premier orateur de l'équipe négative (discours donné par le premier membre de l'équipe négative)

1. Rétorquer à toute attaque significative de l'équipe affirmative
2. Attaque finale pour démontrer que les besoins sont insignifiants
3. Attaque finale pour démontrer que le plan est irréalisable et qu'il contient des failles encore plus grandes que le système actuel (et qu'il n'est par conséquent pas souhaitable)
4. Attaque finale pour démontrer que les avantages ne se matérialiseront pas ou sont insignifiants
5. Attaque finale pour démontrer le manque de preuves, de logique et (ou) de préparation de l'argumentation de l'équipe affirmative
6. Conclusion

## Discours de réfutation du premier orateur de l'équipe affirmative (discours donné par le premier membre de l'équipe affirmative)

1. Rétorquer à toutes les attaques importantes de l'équipe négative
2. Reformuler les motifs de changement
3. Démontrer que le plan est réalisable et souhaitable
4. Faire valoir les avantages du plan
5. Conclusion

5

6

7

8

# PARTIE QUATRE

## Formes de débat en Saskatchewan

### Division III - Discussion

Discours constructif - 1 <sup>er</sup> orateur affirmatif -----	4 min
Discours constructif - 1 <sup>er</sup> orateur négatif-----	4 min
Discours constructif - 2 <sup>e</sup> orateur affirmatif -----	4 min
Discours constructif - 2 <sup>e</sup> orateur négatif -----	4 min
Période de discussion -----	10 min
Pause -----	5 min
Discours de réfutation - 1 <sup>er</sup> orateur négatif -----	3 min
Discours de réfutation - 1 <sup>er</sup> orateur affirmatif -----	3 min

### Division IV - Débutants/Contre-interrogatoire ouvert

Discours constructif - 1 <sup>er</sup> orateur affirmatif -----	5 min
1 <sup>er</sup> orateur affirmatif contre-interrogé par 1 <sup>er</sup> orateur négatif -----	3 min
Discours constructif - 1 <sup>er</sup> orateur négatif-----	5 min
1 <sup>er</sup> orateur négatif contre-interrogé par 2 <sup>e</sup> orateur affirmatif-----	3 min
Discours constructif - 2 <sup>e</sup> orateur affirmatif -----	5 min
2 <sup>e</sup> orateur affirmatif contre-interrogé par 2 <sup>e</sup> orateur négatif -----	3 min
Discours constructif - 2 <sup>e</sup> orateur négatif -----	5 min
2 <sup>e</sup> orateur négatif contre-interrogé par 1 <sup>er</sup> orateur affirmatif-----	3 min
Pause -----	5 min
Discours de réfutation de l'équipe négative -----	4 min
Discours de réfutation de l'équipe affirmative-----	4 min

### Division IV - Parlementaire

Discours 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 -----	8 min
(Les trois dernières minutes de ce discours sont réservées à la réfutation de l'opposition)	
Discours de réfutation du premier ministre -----	3 min

## Défi

---

### *Débat de démonstration*

*Dans votre carnet de notes, inscrivez les obligations qui incombent à chaque orateur dans le cadre d'un débat de démonstration.*

*À l'issue du débat, répondez à ces questions.*

#### **1. Expliquez les tâches de chaque orateur :**

- a) Que doit faire le 1<sup>er</sup> orateur affirmatif, le 2<sup>e</sup> orateur affirmatif, le 1<sup>er</sup> orateur négatif et le 2<sup>e</sup> orateur négatif?
- b) Qu'entend-on par «besoins»?
- c) Quel est le camp qui préconise des changements?

#### **2. Discutez du débat-démonstration.**

- a) Quels étaient les besoins de changement?
- b) L'équipe négative a-t-elle contesté la définition des termes?
- c) L'équipe négative a-t-elle contesté le besoin de changement?
- d) L'équipe négative a-t-elle défendu le système actuel?
- e) Quel était le plan de l'équipe affirmative?
- f) L'équipe affirmative s'est-elle bien défendue contre l'attaque de l'équipe négative?
- g) Comment l'équipe négative a-t-elle attaqué le plan de l'équipe affirmative?

#### **3. Qui a remporté le débat?**

Les célèbres débats entre  
«M. Ed et François le  
mulet parlant»

# Module 2

## Organisation

---

### Objectif

Permettre à un orateur de répondre directement et de manière structurée aux remarques formulées par son opposant.

Une grande partie du débat est formée de propos spontanés. Cela désigne un discours qui n'a pas été rédigé à l'avance mais que l'on fabrique à mesure que l'on avance.

### Instructeur

À la fin de ce module, se trouve un exercice qui complète cette section.

La section consacrée à l'organisation se rapporte directement à la section sur la recherche, de sorte qu'il est conseillé de lire le module 3 avant de commencer à enseigner le module 2.

Un débat n'est pas comme un discours. Deux personnes peuvent ne pas être d'accord, donner des discours sans pour autant participer à un débat.

Pour qu'il y ait débat, les participants :

1. doivent écouter attentivement ce que leur adversaire a à dire

ET

2. rétorquer directement et précisément aux déclarations et aux attaques de l'adversaire.

**C'EST CE QUE L'ON APPELLE LA « DIVERGENCE DE VUES »**

L'issue du débat dépend de l'aptitude de l'équipe négative ou affirmative à démolir les principaux arguments de l'adversaire.

À l'exception du 1<sup>er</sup> orateur affirmatif, tous les orateurs doivent « s'affronter » dans une certaine mesure. Cela veut dire que seul le discours du 1<sup>er</sup> orateur affirmatif peut être rédigé à l'avance, et que dans un débat, les discours sont construits spontanément.

Par exemple :

- Supposons que tu sois le 1<sup>er</sup> orateur négatif.

- Tu comprends les enjeux mais tu ne sais pas au juste ce que le 1<sup>er</sup> orateur affirmatif va dire. Supposons que la résolution soit : « *Il est résolu d'abaisser l'âge où il est permis de consommer de l'alcool.* »

- Le 1<sup>er</sup> orateur affirmatif peut décider d'élever ou d'abaisser l'âge où il est permis de consommer de l'alcool et tu ne sais pas ce qu'il choisira. Il t'est donc impossible d'écrire ton discours à l'avance.

- Le 1<sup>er</sup> orateur affirmatif prononce son discours... à toi de rétorquer...

Que fais-tu?

Supposons un instant que tu aies un magnétophone, que tu aies enregistré le discours du 1<sup>er</sup> orateur affirmatif et que tu puisses arrêter la bande à n'importe quel moment.

Théoriquement, tu devrais pouvoir écouter la bande et rédiger ton discours... en faisant bien attention de répondre à tous les arguments de l'orateur affirmatif.

Il existe une technique «moins chère» qui te permet de répondre et de t'opposer à ton adversaire qui s'appelle «ordinogramme».

Un ordinogramme est une sorte de magnétophone bon marché... il te permet d'enregistrer ce que l'adversaire déclare et de réfléchir à ta réplique.

- Pour un ordinogramme, prends une grande feuille de papier. Certains se servent d'un cahier de brouillon, d'autres se servent de feuilles de papier de 8 1/2 X 11.

- Lorsque ton adversaire se lève pour donner son discours - place ton ordinogramme sur la table où les deux membres de l'équipe peuvent la voir.

- Les deux membres de l'équipe peuvent soit remplir ensemble leur ordinogramme soit remplir chacun le leur.

BESOIN DE CHANGEMENT	
<p><i>1. Victimes de la circulation</i></p> <p><i>2. Alcoolisme des adolescents</i></p> <p><b>Plan :</b></p> <p><i>1. Relever à 20 ans l'âge où il est permis de consommer de l'alcool</i></p> <p><i>2. Améliorer les programmes d'éducation sur l'alcool</i></p>	

Pendant que les membres de l'équipe adverse sont mis au courant, le membre de ton équipe qui doit prendre la parole peut noter ses répliques de l'autre côté de la feuille (voir ci-dessous).

ÉQUIPE ADVERSE	NOUS
<p><b>Besoin de changement :</b></p> <p><i>1. Victimes de la circulation</i></p> <p><i>2. Alcoolisme des adolescents</i></p> <p><b>Plan :</b></p> <p><i>1. Relever à 20 ans l'âge où il est permis de consommer de l'alcool</i></p> <p><i>2. Améliorer les programmes d'éducation sur l'alcool</i></p>	<p><i>Ce problème concerne tous les groupes d'âge et pas seulement les jeunes. Notre société consomme trop d'alcool.</i></p> <p><i>Cela ne permettra pas de résoudre le problème. C'est une bonne idée mais il est possible d'y arriver sans changer l'âge de consommer de l'alcool, de sorte que ce n'est guère utile!</i></p>

Ton ordinogramme te servira de cadre sur lequel orienter ton discours et tes questions de contre-interrogatoire. Devant toi, tu as les vues de tes adversaires et leurs réponses. Tout ce que tu as besoin de savoir pour en faire un discours est de comprendre un peu l'organisation d'un discours.

Non seulement tes adversaires sont en train de faire la même chose que toi, mais également les juges. Plus tes commentaires seront organisés, plus tu créeras une impression favorable sur les juges.

Selon un vieil adage, tous les discours doivent être structurés en fonction des principes suivants :

1. Explique-leur ce que tu vas leur dire
2. Dis-le-leur
3. Résume-leur ce que tu viens de dire

Cela correspond à la notion qu'il y a trois parties dans chaque essai :

- L'introduction
- Le corps du texte
- La conclusion

Prenons à nouveau l'exemple du 1<sup>er</sup> orateur négatif qui doit prononcer un discours en s'inspirant de l'ordinogramme créé durant le débat et que nous avons reproduit à la dernière page. Examinons cet ordinogramme pour nous rafraîchir la mémoire.

ÉQUIPE ADVERSE	NOUS
<p><b>Besoin de changement :</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Victimes de la circulation</li><li>2. Alcoolisme des adolescents</li></ol> <p><b>Plan :</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Relever à 20 ans l'âge où il est permis de consommer de l'alcool</li><li>2. Améliorer les programmes d'éducation sur l'alcool</li></ol>	<p><i>Ce problème concerne tous les groupes d'âge et pas seulement les jeunes. Notre société consomme trop d'alcool.</i></p> <p><i>Cela ne permettra pas de résoudre le problème. C'est une bonne idée mais il est possible d'y arriver sans changer l'âge de consommer de l'alcool, de sorte que ce n'est guère utile!</i></p>

D'après cet ordinogramme, voici le discours que vous pourriez entendre :

### Introduction

Bonjour Mesdames et Messieurs.

Dans mon discours, je répliquerai tout d'abord au besoin de changement de l'équipe affirmative avant de m'attaquer à son plan.

### Corps du texte

L'équipe affirmative a présenté deux besoins de changement, les victimes d'accidents de la circulation et l'alcoolisme des adolescents. Ces deux problèmes ne sont pas propres à un groupe d'âge en particulier, mais à toute la société.

Le plan de l'équipe affirmative de relever l'âge de consommer de l'alcool ne fera rien pour résoudre le problème et quant à l'idée de renforcer les programmes d'éducation, cela peut se faire dans le cadre du système actuel.

### Conclusion

Les besoins présentés et le plan n'ont aucune valeur; nous pouvons apporter des modifications minimales et faire plus pour aider les gens; l'argumentation de l'équipe affirmative n'a donc aucune valeur.

Les élèves doivent s'efforcer d'adopter ce type de structure dans leurs discours. Cela est facile à dire lorsqu'on a du temps pour l'écrire, mais la situation est différente lorsqu'on s'y essaie pour la première fois.

## N'OUBLIEZ PAS

- Les orateurs qui débutent ont l'habitude de parler jusqu'à ce que plus rien ne leur vienne à l'esprit et de s'arrêter. Ils ont tendance à croire qu'une fois qu'ils se sont arrêtés, rien ne les fera redémarrer. Ils pensent également que les juges leur attribueront une mauvaise note s'ils s'arrêtent. N'oubliez pas qu'il s'agit d'un débat et non d'un concours d'art oratoire.
- Prends la peine d'organiser tes pensées avant de te mettre à parler.
- Lorsque tu as fini un point, arrête-toi, biffe-le sur ton ordinogramme, regarde le point suivant et remets-toi à parler. L'orateur qui hésite mais qui est minutieux dans ses réponses ne manquera pas d'impressionner les juges.

## *Instructeur*

*Faites faire à vos élèves quelques exemples d'ordinogramme.*

1. Mettez un ordinogramme au tableau ou sur un rétroprojecteur.

2. En prenant l'un des exemples suivants de votre propre création, exposez votre exemple et inscrivez-le à gauche de l'ordinogramme. À titre d'exemples :

a) Les chats sont supérieurs aux chiens :

- ils sont plus jolis;
- ils sont plus intelligents;
- ils demandent moins de soins.

b) Les concerts de musique classique sont supérieurs aux concerts de musique rock :

- ils apaisent plus l'esprit
- les musiciens sont mieux habillés
- inutile d'installer des amplificateurs

c) Le Coke est supérieur au Pepsi :

- il a meilleur goût
- la bouteille est plus jolie
- il bat Pepsi aux ventes

3. En recourant à une discussion en classe, demandez aux élèves de répondre et d'écrire leurs réponses à droite de l'ordinogramme.

4. Demandez aux élèves de faire un bref discours en intégrant les côtés droit et gauche de l'ordinogramme. Faites en sorte qu'ils se servent d'une structure qui établit :

a) le point du litige (le camp affirmatif)

b) leur réponse au point de litige (le camp négatif)

# Module 3

## Recherche

---

### *Objectif*

---

Dans ce module, les orateurs apprendront à recueillir des renseignements et à les réduire sous une forme utilisable dans un débat.

### *Instructeur*

---

Peut-être voudrez-vous demander à un bibliothécaire de donner un séminaire sur les techniques de la bibliothéconomie.

À la conclusion de ce module, vous trouverez un exercice qui complète cette section.

Il n'y a rien de pire qu'un orateur qui ne connaît pas son sujet. Vous ne pouvez ni poser des questions ni y répondre et il est difficile de formuler des remarques intelligentes.

Étudions certaines mesures...

### **1. En parler autour de soi**

C'est la mesure la plus importante. Parle à des gens qui connaissent le sujet. Ils te diront ce qui est important, ce qui est d'actualité ou ce qui est remarquable sur une question particulière.

a) Commence par parler à tes parents et à tes professeurs  
- ils t'aideront à démarrer.

b) Au téléphone :

- journaux ou correspondants de postes de télévision ou de radio;
- quiconque travaille dans le domaine que tu étudies;
- professeurs d'université;
- bureaux provinciaux ou fédéraux. Les bureaux du gouvernement fédéral et du gouvernement provincial ont des renseignements sur pratiquement tout. Tu peux téléphoner GRATUITEMENT... voici comment faire...

Centre de renseignements du gouvernement

Gouvernements fédéral et provincial :  
Régina . . . . . 780-6683

De toutes les autres régions de la Saskatchewan  
1-800-667-7160

### **2. Recueillir des données**

Tu peux recueillir des données auprès des sources suivantes :

a) tous les bureaux gouvernementaux t'enverront des renseignements par la poste;

b) les gens à qui tu rends visite te fourniront des exemplaires ou te diront à qui t'adresser;

c) bibliothèques (au moindre doute, parle à un(e) bibliothécaire) - livres, revues, publications gouvernementales.

d) l'Internet

Veillez observer les principes suivants lorsque vous servez du courrier électronique et de l'Internet comme ressources.

- Assurez-vous d'établir la crédibilité de vos sources prises de l'Internet, de même que vous le feriez pour n'importe quel travail.

- Aux fins de l'authentification, apportez au tournoi de débat une copie de toute correspondance électronique, y compris l'adresse de celle-ci, ou une copie de la page de l'Internet d'où vous avez tiré l'information. N'oubliez pas de fournir l'adresse Internet.

### 3. Tri des données

Cela est plus important qu'il n'y paraît. Le secret d'un bon débat est d'avoir des faits exacts et de savoir où ils se trouvent lorsque tu en as besoin.

- Lis/parcours tous les documents.
- Élimine les documents inutiles.
- Prends note des documents qui se prêtent mieux à des arguments affirmatifs ou à des arguments négatifs en les soulignant ou en prenant des notes.
- Théoriquement, tu dois connaître les questions et en parler sans notes. Lorsque tu présentes un argument en particulier, tu as besoin de preuves. Tu peux inscrire certains points sur des cartes.

### 4. Formuler des arguments.

Tu es maintenant prêt à présenter tes arguments :

- À titre d'orateur négatif, tu dois être prêt à tout argument que risque de présenter l'équipe affirmative. Si tu as bien fait tes recherches, tu devrais avoir une idée assez juste des options de l'équipe affirmative. Tout ce que tu peux faire maintenant est d'attendre de l'entendre présenter ses arguments. N'oublie pas qu'en plus

d'attaquer l'équipe affirmative, tu voudras peut-être défendre le système actuel.

- En tant qu'orateur affirmatif, tu dois présenter des arguments avec lesquels tu te sens vraiment à l'aise. Tu dois toujours tenir compte de ce que l'orateur négatif va dire.

En tant qu'orateur affirmatif, tu peux préparer ton premier discours à l'avance. Si tu te sers de l'«argument du besoin», ton partenaire présentera le plan; le plan de son discours peut également être préparé à l'avance.

- À l'exception des cas notés ci-dessus, les orateurs ne doivent pas préparer leurs discours à l'avance. Compte tenu de la nature du débat (qui est axé sur l'affrontement), il est essentiel de bien connaître les questions en jeu.

En tant qu'orateur, tu as maintenant deux aides à ta disposition, un ordiogramme et des cartes de preuve.

<b>Il faut se débarrasser des ceintures de sécurité</b>	
<i>1. Elles tuent les gens</i>	<i>Elles épargnent davantage de vies qu'elles ne font de blessés</i>
<i>2. Elles sont inconfortables</i>	<i>Les nouvelles ceintures sont formidables</i>
<i>3. Elles ne fonctionnent pas</i>	<i>Les statistiques démontrent qu'elles fonctionnent</i>
	<b>Défi</b>

**PREUVE**

**PREUVE**

**PREUVE**

~~Apporte en classe des journaux, des revues ou des articles de manuel. L'idée est de relever des phrases clés ou des statistiques qui résument les thèses des articles.~~

# Module 4

## Prestation

---

### *Objectif*

---

L'objectif de ce module est de présenter certains des éléments auxquels les orateurs doivent aspirer dans leur style oratoire. Deux éléments sont à considérer :

- 1) l'organisation;
- 2) la mécanique d'un discours.

### *Instructeur*

---

La prestation d'un orateur est une question controversée. Lorsqu'un individu donne un discours, il est toujours difficile de décider du poids à attacher aux deux principaux paramètres que sont le style et le contenu. Différents groupes attribuent différentes valeurs à ces deux facteurs. Les orateurs américains ignorent tout du style et se concentrent sur le contenu. Quoi que vous pensiez, vous serez fortement influencé par le style, quel que soit le contenu. Cela est tout simplement dans la nature humaine. Que cela soit acceptable ou non dans un discours est une question intéressante, mais c'est également une question qui pose des problèmes dans un débat. De nombreuses provinces canadiennes classent les équipes d'un débat en fonction des arguments gagnés/perdus et ne s'intéressent qu'accessoirement aux points discutés. Ces provinces n'utilisent les arguments des orateurs que pour évaluer la performance de chacun et les jugent inutiles dans l'évaluation de l'équipe.

En Saskatchewan, le contenu passe pour être plus important que le style. Les juges ont pour ordre de baser leur évaluation sur les questions et sur l'«affrontement» entre orateurs. Cela étant, un célèbre orateur conscient que les juges avaient reçu l'ordre de le juger avant tout sur le contenu, a déclaré jadis : «Tout est dans le style». Le fait est que les juges sont souvent influencés par le style et tout bon instructeur ne doit pas l'oublier.

Pour une bonne prestation, deux paramètres revêtent autant d'importance :

#### **L'organisation**

Comment donner un bon discours.

#### **La mécanique du discours**

Les manières physiques de la voix et du corps.

## Organisation

On a abondamment traité de cette question dans le module 2 «Organisation».

C'est sans doute une bonne occasion de revoir les principaux points de l'organisation d'un discours.

## Mécanique du discours

Les traits particuliers de ta voix et de ton corps peuvent soit distraire les gens soit augmenter le plaisir qu'ils ont à t'écouter. Il est important de savoir et d'observer les règles d'une bonne mécanique du discours.

### Posture

- Tiens-toi droit sans te pencher.
- Évite de t'appuyer sur une chaise ou une table.
- Mains - croisées devant toi, en faisant des gestes au besoin. Il est préférable de ne pas avoir les mains dans ses poches.
- Usage d'un pupitre - uniquement lorsque tu dois consulter des notes. Évite-le si possible en te déplaçant ou en te mettant devant.

### Aspect physique

- Porte des vêtements propres et attrayants.
- Ton aspect physique et ce que tu portes peut exercer une influence sur ton public, quel qu'il soit.

## Contact visuel avec le public

- Ne regarde pas seulement une ou deux personnes ou un seul côté du public. Tes yeux doivent constamment se déplacer sur le public en général.
- Observe attentivement les réactions du public - tu dois pouvoir facilement détecter l'ennui, le manque de compréhension, l'intérêt ou le mécontentement.
- N'aie pas les yeux rivés sur tes notes et ne lis pas tes notes trop longuement - c'est un moyen sûr de perdre l'attention de ton public.

## Volume

- Parle suffisamment fort pour être entendu de tous. N'aie pas peur d'amplifier le volume de ta voix pour insister sur certains points, même si le fait de baisser la voix est parfois un excellent moyen de captiver le public, sous réserve que tu aies déjà retenu son intérêt.
- En général, module le volume de ta voix et ton rythme d'élocution selon ce sur quoi tu veux insister.

## Rythme d'élocution

- Ne parle pas trop vite. Le risque est d'autant plus grand que tu lis tes notes, étant donné que le rythme d'élocution augmente toujours lorsqu'on lit un texte.
- Parle lentement lorsque tu veux insister sur quelque chose ou que tu présentes des données complexes comme des statistiques.
- Comme nous l'avons déjà dit à propos du volume, l'important est la variété.

## Pause

- Les meilleurs orateurs se servent de pauses pour insister sur certains points. La pause peut être au milieu ou à la fin d'une phrase.
- Exerce-toi à l'usage des pauses et observe la façon dont les bons orateurs s'en servent.

## Emploi de questions

- Le recours à des questions de rhétorique favorise la participation du public.  
*«Mesdames et Messieurs, quel est le plus gros problème auquel se heurtent aujourd'hui les groupes autochtones? Est-ce leur manque d'instruction? Est-ce le manque d'occasions? Est-ce une culture moribonde? Est-ce un gouvernement paresseux, inintéressé et apathique? Ou est-ce plutôt...»*

## Expressions du visage

- Tu peux beaucoup faire avec tes yeux et ton sourire; un sourire au début de ton discours peut faire des merveilles.
- Établis le climat de ton discours par la manière dont tu regardes ton public.

## Gestes

- La gestuelle des mains est une autre technique que l'on retrouve souvent chez les bons orateurs.
- Les gestes doivent être intelligents et variés. Ils ne doivent être jamais distrayants ou ennuyeux.

## Nervosité

- Pour te sentir moins nerveux :
- Sache ce que tu vas dire. Une préparation minutieuse permet généralement d'atténuer la nervosité, sauf au début du discours.
- Inspire profondément plusieurs fois avant de te mettre à parler. Dis-toi bien que tout orateur (même les plus grands) est nerveux.
- La nervosité ne transparait pas autant que tu le penses. Continue à parler comme si elle n'existait pas.

## Notes

- N'utilise pas de feuilles de papier encombrantes et distrayantes - de petites cartes sont préférables.
- Ne tiens pas tes cartes trop bas ou pose-les sur la table.
- Ne t'en fais pas que les gens sachent que tu as besoin de notes - il est préférable que tu tiennes la tête haut pour que ta voix porte.
- N'écris pas ton discours au complet à l'avance car tu risques d'être tenté de le lire. Quelques rubriques générales sur des cartons sur lesquels tu peux jeter des coups d'oeil à l'occasion te permettront de regarder ton public.

## Spontanéité

- Ne crois pas devoir t'en tenir à un manuscrit soigneusement préparé. Si de nouvelles pensées te viennent à l'esprit, profite-en.

## Humour

- Pour être divertissant, un discours doit être soigneusement préparé. Peu importe le sérieux du message, un peu d'humour ne fait jamais de mal. Adapte toujours ton humour à ton public. Tu peux divertir ton public avec un choix judicieux de mots et un bon style de présentation autant qu'avec des plaisanteries. Évite le sarcasme.

## Microphone

- Maintiens-le juste au-dessous du niveau de la bouche. Sache comment régler le niveau du microphone et sa hauteur avant de te mettre à parler. Tiens-toi à 15 - 30 cm du microphone.
- Regarde toujours ton public derrière le microphone lorsque tu parles. Ne t'éloigne pas du microphone pendant que tu parles.

## ***Instructeur***

*Voilà deux exercices qui aideront les élèves à surmonter leur timidité en prenant la parole dans un environnement moins formel. Avant de faire ces exercices, discutez-en avec les élèves et donnez-leur le temps de s'y préparer.*

### **1. Une brochette de célébrités**

- disposez les tables en cercle;
- désignez un élève ou soyez vous-même la célébrité invitée;
- chaque élève fait semblant de connaître la célébrité, c'est-à-dire un médecin ou un professeur, et prononce un bref discours;
- après chaque discours, les élèves discutent de la mécanique du discours utilisée par leurs camarades.

### **2. Sur ce modèle, essayez...**

- les discours d'un mariage;
- d'une collation des grades.

**Après une activité, essayez-en une deuxième et observez les progrès. Ces exercices sont surtout efficaces en petits groupes. Si vous avez le temps de faire plusieurs exercices, vous voudrez peut-être insister sur certaines techniques dans chaque exercice, c'est-à-dire modulation de la voix ou contact visuel.**

# Module 5

## Stratégie du débat

### Objectif

*L'objectif de ce module est d'initier les orateurs aux différentes stratégies dont ils disposent pour présenter et réfuter des idées.*

<b>PARTIE UN</b>	<b>Débat de valeurs contre débat de politique</b>
<b>PARTIE DEUX</b>	<b>Stratégie affirmative</b>
<b>PARTIE TROIS</b>	<b>Stratégie négative</b>

### Instructeur

L'autre objectif de ce module est d'inciter les élèves à prendre conscience de la diversité des stratégies dont ils disposent au lieu de les prédisposer à une stratégie en particulier. Cela étant, remarquez bien que «l'argument du besoin traditionnel» est désigné simplement par l'expression «l'argument du besoin».

Ce module traite des débats de politique.

## PARTIE UN

### Débat de valeurs contre débat de politique

1. Débat ayant trait à des valeurs
2. Débat ayant trait à la politique

Même si les deux types ont pour but d'affirmer que quelque chose est vrai ou faux, bon ou mauvais, etc., les sujets de politique exigent généralement de l'équipe affirmative, en plus de démontrer que quelque chose est vrai, juste ou bon, etc., qu'elle présente un plan afin que nous bénéficions tous de ses croyances.

## PARTIE DEUX

### Stratégie affirmative

Dans un débat, il y a bien entendu deux équipes, l'équipe affirmative et l'équipe négative. Ces deux équipes utilisent toute une diversité d'approches ou de stratégies que voici :

#### Équipe affirmative

- L'argument du besoin
- L'argument de l'avantage comparé
- L'argument des buts
- L'argument des critères

#### Équipe négative

- Réfutation
- Argument des ajustements mineurs
- Argument du contreplan

Avant de commencer, il est important de comprendre que, quelle que soit la stratégie utilisée, l'équipe affirmative est dans l'obligation d'apporter des changements majeurs pour des motifs importants. Quelle que soit la stratégie, l'équipe affirmative doit nous convaincre du bien-fondé du changement, qu'il s'agisse d'un besoin de changement ou d'un avantage qui découlera de ce changement.

En plus d'apporter un changement, l'équipe affirmative doit s'assurer que le changement est majeur ou important. Un changement majeur voit par exemple la substitution d'un système par un autre. Les changements au sein du système sont mineurs et ne doivent pas être présentés par l'équipe affirmative sauf s'ils font partie de l'ensemble qui englobe les changements majeurs. Faute d'établir le bien-fondé d'un changement majeur, c'est l'équipe négative qui gagne.

Voici donc les principales stratégies de l'équipe affirmative :

a) L'argument du besoin

Concept : La proposition de l'équipe affirmative doit être adoptée si elle offre la meilleure solution à de sérieuses lacunes qui existent dans le système actuel.

Mode de présentation :

i) S'il faut modifier le système actuel, c'est parce que :  
-il y a un problème majeur;  
-le problème fait partie intégrante du système actuel;  
-il est suffisamment important pour donner matière à préoccupation;  
-les effets du problème sont tellement nuisibles qu'ils constituent de sérieux maux sociaux, politiques ou économiques.

ii) Exposer le plan de l'équipe affirmative.

iii) Démontrer que le plan de l'équipe affirmative permet de résoudre le problème. L'équipe affirmative démontre généralement des avantages supplémentaires.

Par exemple, prenons la question des ceintures de sécurité obligatoires.

-Un changement s'imposait car les gens mouraient inutilement et que les blessés inutiles étaient un fardeau pour les contribuables.

-Le gouvernement a décrété qu'il était illégal de conduire sans ceinture de sécurité... ce qui a permis de résoudre le problème.

Il est souhaitable que tous les élèves connaissent cette stratégie au moment de commencer le débat. À mesure qu'ils acquièrent de l'expérience, peut-être voudront-ils utiliser certaines des autres stratégies abordées plus bas.

b) L'argument des avantages comparés

Concept : La proposition de l'équipe affirmative doit être adoptée si elle présente des avantages importants que ne permet pas le système actuel. Dans cette stratégie, au lieu d'affirmer que le système actuel présente des inconvénients, l'équipe affirmative soutient qu'il y a de gros avantages à adopter la proposition.

Mode de présentation :

i) Exposer le plan de l'équipe affirmative.

ii) Énumérer les avantages du plan.

-Démontrer que les avantages sont souhaitables.

-Démontrer que les avantages sont importants.

-Démontrer que le système actuel n'offre pas ces avantages.

-Démontrer que le plan de l'équipe affirmative offre ces avantages.

Par exemple, prenons le sujet des dons d'organes obligatoires.

-Présenter un plan en vertu duquel à la mort, les organes humains viables deviennent la propriété de l'État.

-Même si les gens préfèrent l'idée de dons d'organes bénévoles, faites valoir que votre plan permet d'épargner un plus grand nombre de vies.

c) L'argument des buts

Concept : La proposition de l'équipe affirmative doit être adoptée si le système qu'elle préconise permet mieux de réaliser les buts que le système en place.

Mode de présentation :

i) Exposer le(s) but(s) du système actuel.

ii) Démontrer que le système actuel ne peut répondre à ses propres buts.

Par exemple, prenons le sujet de la protection des terres agricoles.

-Le but du système actuel est de protéger certains types de terres contre d'autres usages que l'agriculture.

-De plus en plus de terres arables sont converties en terrains résidentiels; ce n'est pas une bonne nouvelle.

-Adopter des lois restreignant l'usage non agricole des bonnes terres arables.

d) L'argument des critères

Concept : Le plan de l'équipe affirmative doit être adopté s'il permet mieux de répondre aux critères désirés que le système actuel. (Critères que vous établissez par votre argumentation.)

Mode de présentation :

i) Définir les termes de la résolution.

ii) Énoncer les critères qui permettent de déterminer la politique la plus rentable.

iii) Exposer le plan de l'équipe affirmative.

iv) Démontrer que le système actuel ne répond pas aux critères :

-Démontrer que l'inobservance des critères est importante.

-Démontrer que l'inobservance des critères est indésirable.

v) Démontrer que le plan de l'équipe affirmative permet de répondre aux critères.

Par exemple, prenons le sujet de la peine de mort.

-L'un des critères invoqués par le système judiciaire est que cela réduit le nombre de crimes violents entraînant la mort. Certaines recherches démontrent que la peine de mort dissuade les gens de commettre des crimes violents.

-Rétablir la peine de mort, réduire le nombre de crimes violents entraînant la mort et répondre au critère.

NOTA : Même si les arguments des buts et des critères sont semblables sur le plan de la présentation, ils diffèrent en ce sens que les buts et les critères ne sont pas une et même chose. Les buts sont généralement des objectifs officiels publiés alors que les critères sont ce que vous établissez en soutenant que vos normes sont raisonnables et souhaitables.

**«...c'est pourquoi le projet de loi doit être adopté!»**

**Dans l'attente des commentaires des juges**

# PARTIE TROIS

## Stratégie de l'équipe négative

Beaucoup de gens font l'erreur de croire que puisque l'équipe affirmative veut changer le système, l'équipe négative doit donc le défendre. Cela est complètement faux. Le seul objectif de l'équipe négative est de s'opposer à l'équipe affirmative. Il y a trois stratégies négatives...

- a. L'argument de réfutation
- b. L'argument des ajustements mineurs
- c. Le contreplan

### a) L'argument de réfutation

L'idée maîtresse est la notion que l'argument de l'équipe affirmative n'est pas parfait. L'équipe négative s'efforce d'en déceler les erreurs et les lacunes.

Songez aux points suivants lorsqu'ils sont présentés dans le cadre de l'argumentation de l'équipe affirmative :

i) Demandez à l'équipe affirmative d'établir le bien-fondé de ses arguments :

- les motifs de proposition d'un plan;
- le plan; et
- ses avantages?

ii) Le changement est-il bénéfique?

iii) Le changement est-il important?

iv) Le système actuel peut-il résoudre le problème sans changement majeur?

v) Les inconvénients du plan l'emportent-ils sur ses avantages?

### b) Arguments des ajustements mineurs

L'équipe négative reconnaît qu'il y a des problèmes qui se rattachent au système actuel mais elle soutient que ces problèmes ne justifient pas un changement.

Elle soutient que des «ajustements mineurs» du système actuel suffiraient à rectifier les problèmes exposés par l'équipe affirmative. L'équipe négative sait fort bien que des changements majeurs sont coûteux et entraînent des problèmes nouveaux.

### c) Contreplan

Dans cette stratégie, l'équipe négative accepte le besoin d'un changement mais soutient que le plan de l'équipe affirmative est indésirable et (ou) irréalisable. Cette stratégie contraint l'équipe négative à concevoir un plan de remplacement qui doit être sensiblement différent et se révéler plus souhaitable que le plan de l'équipe affirmative. Cette stratégie est déconseillée aux élèves qui commencent un débat en ce sens qu'elle exige de l'équipe négative qu'elle supporte le même fardeau de la preuve que l'équipe affirmative au sujet du plan, en plus d'accepter le besoin de changement.

Les orateurs sont généralement d'avis que la meilleure stratégie négative consiste à combiner a) et b). En d'autres termes, il faut attaquer l'argumentation de l'équipe affirmative, mais si celle-ci a présenté une argumentation solide, il faut l'«émousser» en démontrant qu'il est possible d'effectuer les changements souhaités dans le cadre du système actuel.

**«Ah, c'est ce qu'ils croient!»**

# Module 6

## Discussion et contre-interrogatoire

### **Objectif**

*Initier les élèves aux compétences qu'il faut pour mener un contre-interrogatoire et une discussion.*

Voici les domaines couverts :

<b>PARTIE UN</b>	<b>Introduction</b>
<b>PARTIE DEUX</b>	<b>But du contre-interrogatoire et de la discussion</b>
<b>PARTIE TROIS</b>	<b>Objectif</b>
<b>PARTIE QUATRE</b>	<b>Comment procéder</b>
<b>PARTIE CINQ</b>	<b>Règles de la discussion</b>
<b>PARTIE SIX</b>	<b>Règles du contre-interrogatoire</b>

## **PARTIE UN** **Introduction**

### **La discussion : qu'est-ce que c'est?**

La période de discussion intervient à la fin du discours constructif final et avant la pause de cinq minutes.

Durant ce temps, les orateurs peuvent poser des questions et y répondre, réfuter ou ajouter d'autres preuves pour étayer les arguments présentés dans les discours constructifs. Il est interdit de présenter de nouveaux arguments constructifs. Le président doit diriger la discussion, en donnant la parole à tour de rôle à chaque équipe en commençant par le premier orateur dont le regard croise le sien. Chaque contribution à la discussion ne peut dépasser une minute.

### **Le contre-interrogatoire : qu'est-ce que c'est?**

Le contre-interrogatoire est une période de trois minutes à la fin de chaque discours constructif au cours de laquelle celui ou celle qui vient de prendre la parole est contre-interrogé(e) par un membre de l'équipe adverse. Celui ou celle qui pose des questions est désigné dans chaque cas.

Discours constructif du premier orateur affirmatif  
Premier orateur affirmatif contre-interrogé par premier orateur négatif  
Discours constructif du premier orateur négatif  
Premier orateur négatif contre-interrogé par deuxième orateur affirmatif  
Discours constructif du deuxième orateur affirmatif  
Deuxième orateur affirmatif contre-interrogé par deuxième orateur négatif  
Discours constructif du deuxième orateur négatif  
Deuxième orateur négatif contre-interrogé par premier orateur affirmatif  
PAUSE  
Discours de réfutation du premier orateur négatif  
Discours de réfutation du premier orateur affirmatif

### **Pourquoi?**

*De nombreux orateurs et instructeurs estiment que le contre-interrogatoire et la discussion sont des modes beaucoup plus passionnants car ils autorisent l'affrontement direct entre les orateurs. Beaucoup estiment que c'est l'occasion rêvée d'éclaircir certaines questions et de contester les preuves présentées directement au lieu de demander ces précisions durant les discours proprement dits.*

Fryar & Thomas, Basic Debate, 1980

*On n'a jamais trouvé mieux que le contre-interrogatoire ou la discussion pour distinguer le vrai du faux et ramener à leurs vraies dimensions les déclarations outrancières.*

Terry, Modern Debate Case Techniques, 1978

### **Le contre-interrogatoire et la discussion peuvent servir:**

- à recueillir d'autres données;
- à établir qu'il y a suffisamment de preuves;
- à étayer les arguments présentés;
- à démontrer un manque d'informations et de préparation;
- à contester la faisabilité et le caractère souhaitable du plan;
- à contester les avantages du plan;
- à démontrer les contradictions;
- à démontrer le manque de logique;
- à souligner les nouveaux effets nuisibles du plan.

Tout cela a l'air extraordinaire... mais comment procéder?  
Procédons étape par étape...

## **Le but du contre-interrogatoire**

Chaque orateur doit s'imaginer qu'il est une agence de publicité. Ton objectif est de vendre ton produit avec le plus d'efficacité possible dans le temps qui t'est imparti.

Assimile chaque discours au temps d'antenne qui t'est attribué pour faire la promotion de ton produit. La période de contre-interrogatoire doit être perçue comme une période durant laquelle deux entreprises rivales se disputent pour avoir le même temps d'antenne, celle qui domine ce temps parvenant à mieux vendre son produit.

Selon cet axe de raisonnement, l'objet du contre-interrogatoire est de vendre ton produit et de discréditer celui de ton adversaire.

Si tout cela te fait penser à un débat en général, tu as raison!

Bien des gens voient dans le contre-interrogatoire la période qu'ils ont pour «survivre». De fait, les idées et les arguments présentés dans les discours servent de base à la discussion et au contre-interrogatoire de l'équipe affirmative. En d'autres termes, dans un contre-interrogatoire, les orateurs s'efforcent de renforcer et de développer leurs discours constructifs.

On trouvera ci-dessous un rappel de ce qu'est un discours constructif.

#### **Premier orateur affirmatif**

1. Introduction
2. Exposer sa résolution
3. Définir la résolution
4. Établir le besoin de changement
5. Introduire le plan

#### **Premier orateur négatif**

1. Introduction
2. Contester l'interprétation de la résolution si elle est injuste
3. Contester le besoin de changement
4. Défendre le "status quo" *ou* présenter un "contreplan"

#### **Deuxième orateur affirmatif**

1. Présenter le plan
2. Démontrer ses avantages
3. «S'opposer»

#### **Deuxième orateur négatif**

1. Attaquer le plan et ses avantages
2. Défendre les arguments du premier orateur négatif tout en s'y «opposant»

## Objectif

En tant qu'interrogateur, l'objectif que tu vises par la discussion ou le contre-interrogatoire est de réfuter l'argumentation de l'adversaire et de préparer le public au prochain discours prononcé par ton équipe.

En tant que témoin, ton objectif est de réfuter les attaques du contre-examineur et de convaincre le public du bien-fondé de tes arguments.

## Comment procéder

a) La première étape est de bien connaître le sujet. Si celui-ci a trait aux marteaux-piqueurs pour gauchers, tu dois raisonnablement bien connaître ce genre d'instrument.

b) Conçois des axes de questions générales pour répondre aux principaux problèmes qui seront soulevés.

Tout comme les discours négatifs attaquent et les besoins et le plan, les contre-interrogatoires de l'équipe négative doivent attaquer les besoins, le plan et au besoin la résolution.

De la même manière, tout comme les discours constructifs de l'équipe affirmative attaquent le système actuel et les ajustements mineurs préconisés par l'équipe négative (ou le contreplan)... le contre-interrogatoire de l'équipe affirmative doit attaquer le système actuel et les ajustements mineurs proposés par l'équipe négative (ou le contreplan).

Par exemple, supposons que le débat porte sur l'interdiction du jeu légalisé. Supposons que tu sois l'orateur négatif et que l'orateur affirmatif prône d'abolir le jeu légalisé.

Après avoir fait tes recherches, tu dois établir les besoins de changement suivants :

- Pour trop de gens, le jeu est une drogue
- Cela taxe injustement les gens pauvres
- Cela fait trop rêver les gens

L'équipe négative dans son contre-interrogatoire doit attaquer les besoins; c'est pourquoi elle doit poser des questions comme celles-ci :

- Pour combien de gens le jeu est-il une drogue?
- Qui dit que c'est une drogue pour trop de gens?
- Si le jeu est une taxe benévole, comment peut-il être injuste?

- Comment cet argent est-il dépensé? Est-il dépensé au bénéfice de quelqu'un?
- Qu'y a-t-il de mal à rêver?

c) Même si la préparation est vivement conseillée, cela ne doit pas exclure des réponses spontanées aux questions soulevées. Les orateurs pourront vouloir poser de simples questions sur un prix, une statistique ou un point qu'ils aimeraient voir éclaircir.

## CERTAINS POINTS À NE PAS OUBLIER

- Toutes les questions doivent porter sur des thèmes centraux. Les questions doivent tenir compte du type d'aveu ou d'information que tu cherches à recueillir.
- La préparation doit être suffisamment approfondie pour faire face aux réponses imprévues.
- Les questions doivent être spécifiques et leur intention doit être claire. Elles ne doivent pas être sans orientation précise, ce qui permet aux témoins de fournir de longues réponses.
- Prépare une longue série de questions à propos des faiblesses que tu anticipes.
- Dactylographie ou écris tes questions sur de petites cartes ou sur un petit carnet de notes.
- Adresse-toi au public et aux juges autant qu'à l'examineur.
- Il faut répondre avec équité à toutes les questions qui sont posées sur ce mode. Les dérobades, les hors-sujet, la désinvolture, le fait de répondre à une question par une autre question sont inacceptables. Les juges pénaliseront les orateurs qui recourent à ces méthodes.
- Le témoin n'est pas tenu de répondre par oui ou par non. Au besoin, il ou elle peut qualifier sa réponse.
- Si une question appelle plus d'une réponse, demande à l'interrogateur à quelle question il veut que tu répondes.
- Les juges ont l'ordre d'imposer de lourdes amendes en cas de sarcasme, d'intimidation, d'impolitesse ou de toute autre tentative de discréditer un adversaire.
- Ne pose jamais une question dont tu ignores la réponse.
- Apprends à passer d'une question à une autre. Ne t'éternise pas trop longtemps sur une question lorsqu'il est clair que tu n'obtiendras pas la réponse recherchée.

# Règles du contre-interrogatoire et de la discussion

## Techniques de la discussion

- a) Durant la période de discussion, les orateurs lèvent la main et après y avoir été autorisés par le président, posent des questions à l'adversaire ou y répondent.
- b) Il est interdit de présenter des arguments constructifs durant la période de discussion, même s'il est permis de présenter de nouvelles preuves.
- c) Chaque contribution ne peut dépasser une minute.
- d) Les questions doivent alterner entre l'une et l'autre équipes.
- e) Durant la période de discussion, tous les orateurs doivent apporter une contribution égale. Les juges ont l'ordre de pénaliser le manque de participation d'un orateur.

## Techniques du contre-interrogatoire

- a) L'examineur doit contrôler le contre-interrogatoire. Le témoin toutefois doit avoir suffisamment de temps pour répondre à une question.
- b) Le témoin a le droit de qualifier ses réponses.
- c) Le témoin doit répondre à toutes les questions pertinentes.
- d) Le témoin ne doit poser de questions que pour demander des éclaircissements.
- e) Un orateur ne doit pas faire appel à l'aide de ses collègues lorsqu'il pose des questions ou y répond.
- f) Les juges pénaliseront un discours de la part de l'examineur, un manque de coopération de la part du témoin, les dérobades, le manque d'à-propos, l'irrévérence, l'impolitesse, l'intimidation ou toute tentative de rabaisser ou de discréditer l'adversaire.
- g) Durant le contre-interrogatoire, il est permis de présenter de nouveaux arguments et de nouvelles preuves.
- h) Un témoin ne doit pas prendre trop de temps pour répondre à une question.
- i) L'examineur doit poser des questions intelligentes sur des sujets pertinents. Les questions n'ont pas besoin d'avoir un rapport direct avec le discours qui vient d'être prononcé par le témoin, même si elles doivent porter en fin de compte sur le sujet en question.
- j) Durant un contre-interrogatoire, un examineur ne peut que poser des questions; il doit donc être pénalisé s'il fait un discours ou une réfutation à ce moment.
- k) L'animateur ne doit pas intervenir lorsque des remarques hors de propos sont formulées, à moins qu'elles ne répondent à une question pertinente; dans ce cas, soit à la demande de quelqu'un soit à de sa propre initiative, il doit ordonner au témoin de répondre directement à la question.

*Si vos orateurs ont eu la chance d'assister à un débat-démonstration, suivez les directives 1 à 6.*

*Dans le cas contraire, présentez un argument sur le mode d'un débat, discutez-en avec les élèves et servez-en-vous pour l'exercice. L'AEDS peut vous remettre des dossiers de recherche comportant des études de cas pour vous aider.*

**1. Divisez le séminaire en 2, 3 ou 4 groupes.**

**2. En se servant des notes du débat de démonstration, les élèves peuvent travailler en groupe, à la manière d'une équipe, pour préparer les questions qu'ils poseront durant la période de discussion ou le contre-interrogatoire.**

**3. L'instructeur doit passer d'un groupe à l'autre, formuler des suggestions et s'assurer que les élèves sont sur la bonne voie.**

**4. Une fois que tous les groupes ont bien compris l'idée, demandez à chacun de vous poser à vous, l'instructeur, quelques questions. (Pour être juste, faites en sorte que l'élève d'un groupe ne pose pas plus d'une question à la fois.)**

**5. L'instructeur doit répondre pour fournir aux élèves des résultats positifs qui n'auront pas l'air d'avoir été inventés.**

**6. Après que chaque groupe aura contre-interrogé l'instructeur, demandez aux élèves de proposer d'autres questions, idées ou approches.**

# Module 7

## Débat parlementaire

---

### **Objectif**

*Familiariser l'orateur avec les procédures et les termes propres aux débats parlementaires.*

<b>PARTIE UN</b>	<b>Présentation</b>
<b>PARTIE DEUX</b>	<b>Responsabilités des orateurs</b>

### **Instructeur**

Les débats parlementaires ont un style bien à eux, mais leur contenu ne diffère pas des autres débats. Ce qui s'applique à une discussion et à un contre-interrogatoire s'applique aux débats parlementaires. Les notes de cette section portent sur les différences stylistiques.

Reportez-vous à votre Manuel sur la constitution et la politique de l'AEDS pour connaître les règles exactes des débats parlementaires.

## **PARTIE UN**

### **Présentation**

#### **Equipe de deux orateurs**

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

# **PARTIE DEUX**

## **Responsabilités des orateurs**

### **Le gouvernement**

#### a) But

Dans un débat parlementaire, le gouvernement est le camp qui présente, défend et cherche à faire adopter un projet de loi devant la Chambre. Étant donné que c'est au gouvernement qu'incombe la tâche de présenter ses arguments et qu'il est par conséquent plus vulnérable aux attaques, il a tout intérêt à garder deux idées importantes à l'esprit : **RAPPORTS ET DÉVELOPPEMENT**. En bref, tous les discours du gouvernement doivent se tenir dans le but d'éclaircir les arguments pour les juges et chaque discours doit développer un ou deux points importants. Seuls les arguments très solides et bien documentés peuvent résister à la réfutation d'une opposition résolue.

#### b) Le premier ministre

Le premier ministre a les plus lourdes responsabilités de tous les membres du gouvernement. Il doit présenter le projet de loi et surtout, le définir. Un projet de loi qui est défini au petit bonheur se prête à des attaques dévastatrices de la part de l'opposition. En revanche, un projet de loi bien préparé est un atout précieux pour le gouvernement. Le premier ministre doit donc brièvement donner un aperçu de son discours et de ceux qui suivront s'il le désire. Son discours lui appartient bien entendu en propre, mais il doit se souvenir qu'un ou deux arguments solides intelligemment présentés impressionnent beaucoup plus que cinq ou six arguments brefs et généraux.

L'une des fonctions essentielles du premier ministre est sa réfutation de clôture de trois minutes. Dans ce laps de temps, il s'efforce de présenter un ou deux des arguments ou thèmes fondamentaux de l'opposition et de les démolir avec efficacité. S'il est convaincant à cet égard, il a bon espoir d'anéantir les 16 minutes de discours imparties à l'opposition.

#### c) Deuxième membre

La première tâche du deuxième membre est de rappeler à la Chambre les arguments présentés par le Premier ministre et de faire en sorte que son propre discours se rapporte à celui du Premier ministre et (ou) au projet de loi. C'est alors qu'il entame son discours. Il doit y réfuter la moindre idée du chef de l'opposition qui menace l'un des arguments présentés par le Premier ministre ou par lui-même. À la fin de son discours, le

membre doit s'efforcer de répéter brièvement les arguments importants qu'il a présentés dans son discours.

En outre, vers la fin de son discours, il doit à nouveau souligner les principaux arguments présentés par le gouvernement durant le débat, pour bien les cristalliser dans l'esprit des juges.

### **L'opposition**

#### a) But

Le but visé par l'opposition est d'empêcher que le projet de loi du gouvernement ne soit adopté par la Chambre. Il y a deux moyens d'y parvenir :

1. en réfutant les principaux arguments du gouvernement en faveur de la résolution; et
2. en développant des contre-arguments qui démontreront que la résolution du gouvernement est erronée.

Entre les deux, la première méthode constitue sans doute la clé du succès et pourtant, elle est très souvent négligée. Une argumentation bien équilibrée fondée sur les deux méthodes est très convaincante, mais c'est la réfutation qui décide de l'issue victorieuse d'un débat.

Note de mise en garde : L'opposition forme une équipe de deux membres. Cela signifie qu'il doit y avoir un rapport entre les deux discours et que tout contre-argument développé doit être cohérent et logique. Deux discours sans rapport l'un avec l'autre, peu importe l'efficacité de chacun, ne sont pas aussi convaincants qu'un seul discours lucide qui s'enchaîne.

#### b) Premier membre

Le premier orateur de l'opposition a plusieurs tâches importantes à remplir si l'opposition espère présenter ses arguments le plus clairement possible.

En premier lieu, il doit manifester son désaccord avec la résolution et exposer ses raisons. Il est souvent utile de préparer la Chambre aux discours qui suivront en indiquant l'axe du raisonnement de l'autre membre de son équipe.

Il doit ensuite analyser le discours du Premier ministre. Il peut ne pas être d'accord avec le cadre de référence du Premier ministre, mais pas forcément avec la définition du dictionnaire des principaux mots contenus dans le projet de loi. Il ne doit jamais se laisser distraire par un cadre de référence différent, mais il doit présenter le sien de manière acceptable. Il peut ensuite réfuter les arguments

du premier ministre. Il doit se souvenir qu'une réfutation intégrée dans le discours est souvent plus convaincante.

Le discours doit être soigneusement préparé. La teneur des arguments de l'opposition doit être très vite établie. Idéalement, lorsque le premier orateur de l'opposition a repris sa place, il faut qu'il ait démolé les arguments du premier ministre, qu'il ait présenté de manière convaincante la liste de ses propres arguments et préparé la Chambre au discours de son collègue.

#### c) Deuxième membre, chef de l'opposition

Ici, c'est la réfutation qui est à la clé, mais cette fois, le chef de l'opposition doit réfuter tous les arguments du gouvernement. Au lieu d'isoler certaines idées, il doit prendre l'idée maîtresse de la longue liste d'arguments du gouvernement et les attaquer un à un. Il est extrêmement important qu'il puisse démontrer que le gouvernement s'appuie sur deux postulats pour ensuite prouver la fausseté de ses prémisses fondamentales. Pendant ce temps, l'orateur est tenu de présenter les arguments de l'opposition, de passer en revue brièvement les points saillants du discours de l'orateur de l'opposition précédent, afin d'assurer la cohérence et l'unité du discours. Il ne doit pas oublier que c'est là la dernière chance de l'opposition. Le premier ministre aura trois minutes de plus après cela. Mais pour l'opposition, le deuxième orateur doit être à la fois le tison de la réfutation et le logicien du discours préparé. S'il réussit sur les deux fronts et que son prédécesseur s'est bien comporté, l'opposition peut au moins avoir la consolation d'avoir fait tout ce qu'elle pouvait.

## Citations

N'oubliez pas l'importance d'étayer le bien-fondé de vos arguments par des faits, statistiques ou citations, émanant de sommités du domaine. Une idée non étayée ne vaut rien, alors qu'avec des preuves factuelles, on peut donner beaucoup de poids à un discours. En revanche, l'emploi excessif de chiffres risque de rendre un discours ennuyeux. L'harmonie entre toutes les parties est ce qu'il faut viser avant tout.

## Interpellations

Les interpellations sont autorisées mais elles peuvent être très dangereuses. Elles risquent d'offenser les juges plus que les adversaires. Les interpellations courtes et intelligentes sont ce qu'il y a de mieux, alors que les bruits ou les gesticulations ne servent à rien.

## Discours

Commencez toujours un discours par «Monsieur ou Madame Président». Adressez-vous toujours à un autre orateur au moyen des expressions suivantes «l'honorable député de...», «l'honorable premier ministre» ou «l'honorable chef de l'opposition», selon ce qui convient.

Ne vous adressez jamais à un autre membre directement, sauf en cas d'interpellation, mais dirigez vos remarques à l'intention du président. Faute de quoi, vous donnez l'occasion à vos adversaires de vous reprendre sur un point d'ordre.

## Humour

L'humour est très utile s'il est utilisé avec talent. Les sarcasmes dans une réfutation peuvent être très efficaces s'ils sont utilisés avec modération, mais il faut prendre bien soin de ne pas offenser les juges. L'humour est souvent apprécié dans un discours.

## CE SOIR

**TOUT CE QUE  
VOUS AVEZ  
TOUJOURS  
VOULU SAVOIR  
SUR TOUT ET  
ENCORE PLUS**

# Module 8

## Règlements, éthique et obligations

### **Objectif**

*Apprendre aux élèves les règles qui régissent les débats en Saskatchewan.*

Les règles générales du débat sont énoncées ici, mais les orateurs et les instructeurs doivent se familiariser avec les politiques qui figurent dans le Manuel de la constitution et des politiques de l'AEDS.

### **Instructeur**

Ces règles doivent être exposées et expliquées aux élèves. Les instructeurs recevront un nouvel exemplaire de la constitution au début de chaque saison des débats.

## Définitions

i) La définition des termes relève des prérogatives et des responsabilités de l'équipe affirmative. Celle-ci doit raisonnablement définir les termes essentiels de la résolution.

ii) L'équipe affirmative doit se garder de définir les termes de la résolution de manière à s'arroger un avantage compétitif qui n'est pas inhérent dans la résolution.

iii) Si la définition de l'équipe affirmative contient un truisme ou une tautologie, c'est que les règles du débat ont été enfreintes.

iv) Si l'équipe affirmative ne parvient pas à définir la résolution expressément ou implicitement durant son premier discours, elle doit alors accepter toute définition raisonnable proposée par l'équipe négative durant son premier discours. Si les premier et deuxième orateurs d'un débat omettent de définir les termes, les règles qui précèdent s'appliquent à chaque paire d'orateurs qui leur succède.

v) L'équipe négative ne doit contester les définitions proposées par l'équipe affirmative que si elle estime qu'elles sont déraisonnables. Dans ce cas, le juge accepte la définition qui est la mieux étayée par des preuves et des arguments pendant tout le débat.

vi) S'il n'y a pas d'autre affrontement entre l'équipe affirmative et l'équipe négative, l'issue du débat ne doit être décidée qu'en fonction de l'interprétation des termes.

## Preuve

i) La charge de la preuve est telle qu'elle doit convaincre une personne douée de raison que la résolution a plus de chances d'être vraie que fausse.

ii) Les orateurs peuvent introduire des aides visuelles ou d'autres preuves réelles durant un débat, mais leurs adversaires peuvent alors également s'en servir.

iii) Une affirmation qui ne s'appuie pas sur des faits n'a aucun poids dans un débat.

iv) Sauf pour les besoins d'un jeu de rôle, toutes les affirmations factuelles des orateurs doivent être exactes et ceux-ci doivent être prêts à citer leurs sources (publication, page, auteur, date, etc.). Il n'est pas nécessaire de présenter matériellement la publication, même si les adversaires ont la possibilité d'examiner les preuves s'ils le désirent.

v) Les entrevues en personne et au téléphone sont indiquées, mais elles ne peuvent constituer une preuve dans un débat à moins que la personne interviewée ne signe une transcription de l'entrevue.

vi) Les lettres de sommités sont admissibles sous réserve qu'elles soient mises à la disposition de l'équipe adverse et des juges.

vii) Il est interdit de fabriquer, de mal interpréter ou de dénaturer des preuves.

viii) Les opinions et les faits ne doivent pas être cités hors contexte.

ix) Les juges pénalisent sévèrement les orateurs qui utilisent des preuves inexacts ou fabriquées.

x) Si un juge estime que les preuves ne sont pas exactes, il a le droit d'exiger la présentation complète des documents à l'issue du débat.

xi) Si un juge est convaincu que les preuves ont été délibérément falsifiées ou fabriquées, il a le droit de déclarer l'équipe adverse victorieuse uniquement sur cette base. L'incident doit alors être signalé à l'organisateur du tournoi.

xii) Tout orateur accusé d'avoir falsifié ou fabriqué des preuves est disqualifié et n'a le droit à aucun prix ou distinction durant le tournoi.

xiii) Par esprit de collaboration, les entraîneurs doivent inciter les équipes de leur école ainsi que les écoles qui participent au tournoi à partager les documents qui se trouvent dans les bibliothèques municipales ou dans d'autres centres de ressources publics.

## **Obligations et droits des équipes**

### **i) Droit à la parole**

Le président/animateur accorde le droit de parler à un orateur en le présentant. L'orateur est tenu de cesser de parler lorsque le président le lui ordonne.

### **ii) Prestation**

- Les orateurs doivent se tenir debout pour parler, notamment pour poser des questions et y répondre lors d'un contre-interrogatoire. Seules les interpellations sont autorisées en position assise.

- Les orateurs ne doivent pas lire leur discours, même s'ils peuvent consulter leurs notes ou lire des citations. Les orateurs qui lisent ou qui ont mémorisé leur discours de manière excessive, ce qui se traduit par une prestation ampoulée ou peu naturelle, seront pénalisés par les juges. Les juges tiendront compte de l'âge et du niveau de développement de l'orateur et seront plus indulgents avec les élèves de division III, catégorie Junior, qu'avec les élèves de division IV, catégorie Supérieure.

### **iii) Formes de discours**

- Sauf s'il s'agit d'un débat parlementaire, les orateurs ne sont pas tenus de prononcer des discours trop formels ou trop élaborés.

- Les orateurs peuvent s'interpeller par leur prénom ou leur nom de famille (par exemple M. Lalonde).

### **iv) Plan et contreplan**

- Dans la mesure du possible, dans un débat de politique, l'équipe affirmative/gouvernement doit présenter un plan en vue de modifier le statu quo. L'équipe affirmative/gouvernement n'a pas besoin de démontrer que le plan est légal ou constitutionnel. Toutefois elle doit être prête à rétorquer aux attaques de l'équipe négative à propos de la faisabilité du plan.

- L'équipe négative/opposition peut proposer un contreplan mais doit démontrer que le contreplan diffère sensiblement et est manifestement plus souhaitable que le plan de l'équipe affirmative/gouvernement. Le recours à un contreplan signifie en général que l'équipe négative reconnaît le besoin de changement.

- Le plan ou contreplan doit au moins être exposé durant le discours du premier orateur de l'équipe qui fait la présentation et être entièrement décrit avant la fin du discours constructif du dernier orateur.

- Il faut démontrer qu'un plan ou contreplan est faisable mais pas forcément constitutionnel ou légal. Cependant, le présentateur du plan doit être prêt à faire face aux attaques de l'opposition sur la faisabilité du plan/contreplan.

### **v) Questions**

Les questions posées à l'équipe adverse peuvent être incluses dans le discours constructif ou dans le discours de réfutation. L'opposition doit répondre aux questions qui ont un rapport avec le thème du débat.

#### vi) Réfutation

- La réfutation consiste à attaquer les arguments et les preuves de l'équipe adverse et à défendre ses propres arguments et preuves.

- La réfutation n'est pas limitée à la période de réfutation officielle, et peut avoir lieu à tout moment.

- L'équipe affirmative ne doit pas attendre jusqu'à la réfutation finale pour répliquer aux points importants du débat.

- Les tâches de la réfutation, de la défense et de la récapitulation sont réparties entre les membres de chaque équipe et les juges évalueront les orateurs à la façon dont ils s'acquittent de leurs responsabilités respectives.

- Au cours d'une réfutation officielle, il est interdit de présenter de nouveaux arguments ou de nouvelles preuves, sauf s'il s'agit d'un orateur de l'équipe affirmative qui se prévaut de son droit de répliquer à de nouveaux arguments ou de nouvelles preuves présentés durant le discours final de l'équipe négative.

- La tâche première de l'équipe négative est d'attaquer directement les arguments de l'équipe affirmative. Les juges doivent sévèrement pénaliser les orateurs qui dans la période de réfutation sont trop dépendants de discours négatifs préparés à l'avance. La réfutation doit se faire en direct.

#### vii) Infractions au règlement

À l'issue des discours de réfutation, chaque équipe aura la possibilité de signaler les infractions au règlement commises par l'équipe adverse. Chaque équipe aura le droit de prendre la parole sans qu'il y ait débat et chaque infraction doit porter sur une règle de procédure particulière.

### Conduite

i) Les orateurs doivent toujours se conduire avec dignité et être polis à l'égard des autres orateurs, des officiels et des invités. Les juges pénaliseront les orateurs reconnus coupables d'irrévérence, d'impolitesse, d'intimidation ou d'avoir tenté personnellement

d'abaisser un autre orateur. L'animateur devra toujours veiller à protéger les orateurs contre ce genre d'abus.

ii) Les orateurs ne doivent jamais interrompre le discours d'un adversaire en sifflant, en tapant des pieds, en froissant du papier, en faisant des grimaces, en riant, etc.

iii) Les orateurs doivent employer une langue propice à un bon débat.

iv) Les orateurs ne doivent pas chercher à influencer les juges par d'autres moyens que les preuves et les arguments qu'ils présentent durant le débat.

v) Les orateurs n'ont pas le droit de formuler des remarques personnelles sur d'autres orateurs; autrement, ils peuvent parler de ce qu'ils veulent, sous réserve qu'ils n'enfreignent pas les lois relatives à l'obscénité, au blasphème, à la sédition ou à la diffamation.

vi) Les orateurs n'ont pas le droit de communiquer avec des collègues lorsque l'un d'entre eux est en train de parler pas plus qu'ils n'ont le droit de les consulter pour obtenir de l'aide. Ils peuvent se consulter mutuellement et silencieusement pendant que l'orateur de l'équipe adverse prononce son discours. En dehors de cette restriction, il faut récompenser la coopération, la coordination et le travail d'équipe entre collègues.

vii) Un orateur n'a pas le droit de contester auprès du juge ou de ses adversaires le déroulement ou l'issue du débat.

viii) Les orateurs ou leurs entraîneurs n'ont pas le droit d'écouter leurs adversaires potentiels dans un tournoi pour tenter d'obtenir un avantage compétitif, advenant que les deux équipes se rencontrent dans la même journée; toutefois, les entraîneurs ont le droit d'observer leurs propres équipes.

ix) Une équipe n'a pas le droit d'essayer de connaître les arguments de ses adversaires potentiels.

# Module 9

## Comment diriger un débat

### Objectif

*Ce module a pour objectif de familiariser les élèves avec les procédures et l'agencement matériel d'un débat pour permettre à un groupe d'élèves de mener un débat.*

Dans ce module, vous trouverez :

- 1) L'agencement d'un débat
- 2) Des textes
- 3) Jury
- 4) Des bulletins
- 5) Des cartes de temps
- 6) Un organigramme

### Instructeur

La participation des élèves est le meilleur moyen, et à vrai dire, le seul moyen pour eux de maîtriser les techniques du débat. L'objectif de l'enseignement du débat est en définitive la participation à des débats. À l'instar de nombreuses compétences, celle-ci ne s'acquiert qu'avec la pratique.

De nombreux enseignants demandent à leurs élèves de faire des recherches et de participer à un débat pour remplacer un devoir du trimestre ou dans le cadre des travaux d'un trimestre.

## Agencement d'un débat

Pour qu'il y ait débat, il faut respecter les impératifs suivants :

1. Deux équipes, une équipe affirmative/gouvernement, une équipe négative/ opposition, chacune composée de deux membres.
2. Un nombre impair de juges, de préférence 3 ou 5. De cette façon, il ne peut pas y avoir d'ex aequo.
3. Un président/chronométrateur ou leader.
4. Une pièce suffisamment meublée pour que chacun ait un siège et un endroit pour écrire.

Nota : Si une pièce n'est pas suffisamment spacieuse, un seul débat doit se dérouler en même temps dans cette pièce. Faute de quoi, il est impossible de se concentrer.

On trouvera un exemple d'agencement d'une pièce à la page suivante.

## Textes

Dans les pages suivantes, vous trouverez des textes de président/ leader pour :

1. Discussion
2. Contre-interrogatoire
3. Débat parlementaire

La durée exacte de chaque discours est indiquée dans le module 1.

# Jury

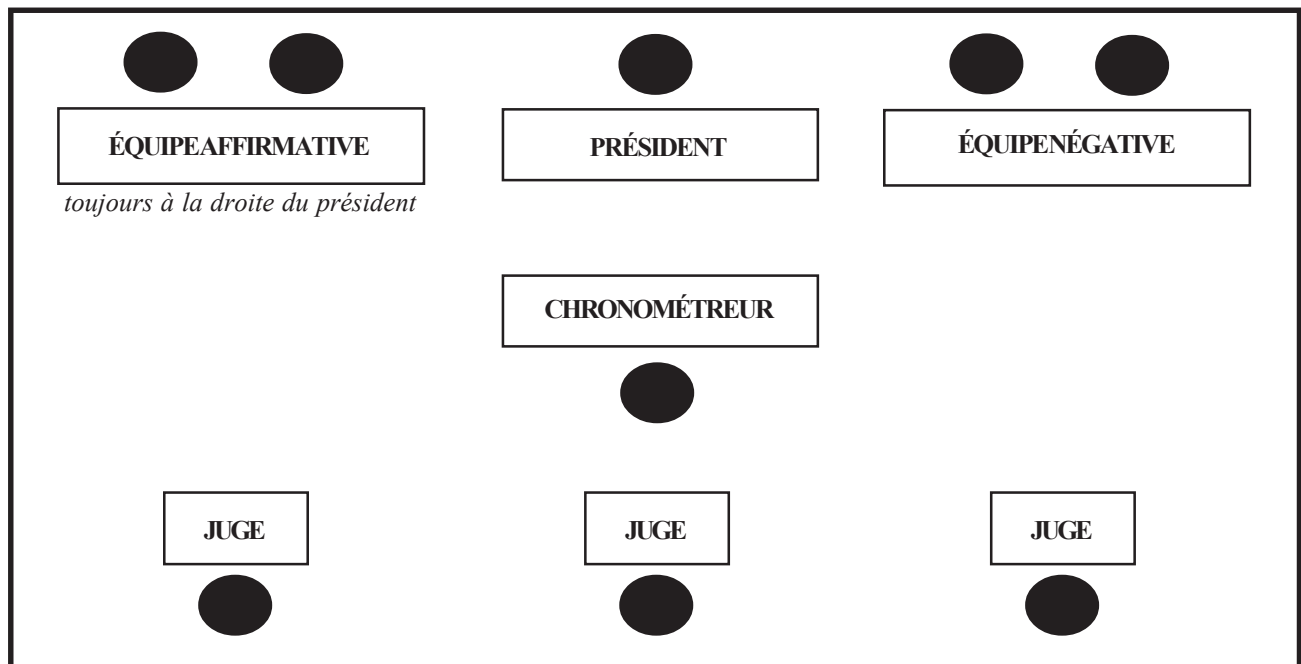
Il doit toujours y avoir un nombre impair de juges, de préférence trois ou cinq.

Les juges ne doivent pas faire état de leur décision jusqu'à ce que tous les juges l'aient inscrite sur leur bulletin de vote.

La décision des juges est fonction de l'équipe qui s'est le mieux acquittée de ses obligations dans son argumentation, ses preuves et sa réfutation.

Les juges devront tenir un organigramme pour suivre le débat et parvenir à une décision. Un organigramme est intégré dans le bulletin de vote afin de consigner les remarques, les réponses, les preuves, les questions et les réponses des orateurs.

Advenant que les équipes soient de force égale, le juge doit déclarer victorieuse l'équipe qui a obtenu les scores individuels combinés les plus élevés. Il y a une section sur le bulletin de vote réservée à l'évaluation de chaque orateur. Peu importe la façon dont les juges parviennent à leur décision, les évaluations de chaque orateur doivent être remplies.



*Je me moque de la note  
qu'il vous a attribuée!  
Vous enfreignez là  
le code de déontologie!*

## L'INTENTION DES PRÉSIDENTS/CHRONOMÉTREURS

Avant que ne commence le débat, écrivez la résolution au tableau de votre salle et demandez aux orateurs d'écrire leur nom au tableau. Soyez sûr d'avoir un nombre impair de juges et faites en sorte que chaque juge ait le bulletin qui convient. Lorsque vous êtes prêts à commencer, fermez la porte et dites ceci :

«Au nom de \_\_\_\_\_, je vous souhaite la bienvenue à la \_\_\_\_\_ manche du \_\_\_\_\_ . La résolution du débat est la suivante : \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ .»

«Les représentants de l'équipe affirmative sont \_\_\_\_\_ et \_\_\_\_\_ . Les représentants de l'équipe négative sont \_\_\_\_\_ et \_\_\_\_\_ .»

«Je suis heureux de souhaiter la bienvenue à nos juges pour le débat d'aujourd'hui. Il s'agit :

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ .»

**Après les présentations, dites :**

«Je vous présente maintenant le premier orateur de l'équipe affirmative, \_\_\_\_\_ .»

**Après le discours du premier orateur affirmatif, dites :**

«Je vous présente maintenant le premier orateur de l'équipe négative, \_\_\_\_\_ .»

**Après le discours du premier orateur négatif, dites :**

«Je vous présente maintenant le deuxième orateur de l'équipe affirmative, \_\_\_\_\_ .»

**Après le discours du deuxième orateur affirmatif, dites :**

«Je vous présente maintenant le deuxième orateur de l'équipe négative, \_\_\_\_\_ .»

**Après le discours du deuxième orateur négatif, dites :**

«Nous allons maintenant avoir une période de discussion de \_\_\_\_\_ minutes durant laquelle les orateurs poseront des questions et y répondront, réfuteront les arguments ou présenteront d'autres preuves à l'appui des arguments présentés dans les discours constructifs. Il est interdit de présenter de nouveaux arguments. J'animerai le débat, en donnant la parole à tour de rôle à chaque équipe, en commençant par le premier orateur dont le regard croisera le mien. Chaque contribution au débat ne doit pas dépasser une minute.» (Efforcez-vous d'encourager les orateurs à participer à peu près également au nombre de questions qu'ils posent et auxquelles ils répondent.)

**Après la période de discussion, dites :**

«Nous allons observer une pause de 5 minutes pendant laquelle les orateurs prépareront leur réfutation.»

**Après la pause, dites :**

«Je donne maintenant la parole à \_\_\_\_\_ pour qu'il prononce le premier discours de réfutation de l'équipe négative.»

**Après la réfutation de l'équipe négative, dites :**

«Je demande maintenant à \_\_\_\_\_ de prononcer le discours de réfutation de l'équipe affirmative.»

**Après la réfutation de l'équipe affirmative, dites :**

«Si l'une des équipes entend se plaindre d'une infraction au règlement de l'équipe adverse, elle peut le faire maintenant. Chaque équipe pourra prendre la parole une seule fois, aucun débat n'est autorisé et chaque infraction doit porter sur une règle de procédure particulière.»

**(Après que chaque équipe a pris la parole, ou si ni l'une ni l'autre ne souhaite le faire, attendez que les juges aient noté le débat. Aussitôt qu'un juge est prêt, ramassez sa feuille de notation. Lorsque vous aurez ramassé toutes les feuilles de notation, examinez-les pour savoir quelle équipe a remporté le débat. Lorsque vous êtes sûr de l'équipe qui a gagné, gagnez le devant de la salle et dites :**

«Après mûre réflexion, nos juges ont décrété que ce débat a été remporté par l'équipe (affirmative/négative) \_\_\_\_\_ . J'invite maintenant les juges à dire ce qu'ils pensent de ce débat.»

**(À ce stade, vous portez les bulletins de vote au bureau des statistiques et retournez à la salle des débats pour vous préparer au débat suivant.)**

# GUIDE RELATIF AU STYLE DE CONTRE-INTERROGATOIRE À L'INTENTION DES PRÉSIDENTS/CHRONOMÉTREURS

Avant que ne commence le débat, écrivez la résolution au tableau dans votre salle et demandez aux orateurs d'écrire leur nom au tableau. Soyez sûr d'avoir un nombre impair de juges et faites en sorte que chaque juge ait le bulletin qui convient. Lorsque vous êtes prêts à commencer, fermez la porte et dites ceci :

«Au nom de \_\_\_\_\_, je vous souhaite la bienvenue à la \_\_\_\_\_ manche du \_\_\_\_\_ . La résolution du débat est la suivante : \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ .»

«Les représentants de l'équipe affirmative sont \_\_\_\_\_ et \_\_\_\_\_ . Les représentants de l'équipe négative sont \_\_\_\_\_ et \_\_\_\_\_ .»

«Je suis heureux de souhaiter la bienvenue à nos juges pour le débat d'aujourd'hui. Il s'agit :

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ .»

**Après les présentations, dites :**

«Je vous présente maintenant le premier orateur de l'équipe affirmative, \_\_\_\_\_, qui a 5 minutes pour parler. À l'issue de son discours, le premier orateur affirmatif sera contre-interrogé par le premier orateur négatif pendant 3 minutes.»

**À l'issue de ce contre-interrogatoire, dites :**

«Je donne maintenant la parole au premier orateur négatif, \_\_\_\_\_, qui a 5 minutes pour parler, avant d'être contre-interrogé par le deuxième orateur négatif pendant 3 minutes.»

**À l'issue de ce contre-interrogatoire, dites :**

«Je vous présente maintenant le deuxième orateur affirmatif, \_\_\_\_\_, qui a 5 minutes pour parler, avant d'être contre-interrogé par le deuxième orateur négatif pendant 3 minutes.»

**À l'issue de ce contre-interrogatoire, dites :**

«Je vous présente maintenant le deuxième orateur négatif, \_\_\_\_\_, qui a 5 minutes pour parler, avant d'être contre-interrogé par le premier orateur affirmatif pendant 3 minutes.»

**À l'issue de ce contre-interrogatoire, dites :**

«Nous allons maintenant observer une pause de 5 minutes pendant laquelle les orateurs pourront préparer leur récapitulation et leur réfutation.»

**À l'issue de la pause, dites :**

«Je demande maintenant au premier orateur négatif de prononcer la réfutation de l'équipe négative pendant 4 minutes.»

**À l'issue de la réfutation de l'équipe négative, dites :**

«Je demande maintenant au premier orateur affirmatif de prononcer la réfutation de l'équipe affirmative pendant 4 minutes.»

**À l'issue de la réfutation de l'équipe affirmative, dites :**

«Si l'une des équipes entend se plaindre d'une infraction au règlement de l'équipe adverse, elle peut le faire maintenant. Chaque équipe pourra prendre la parole une seule fois, aucun débat n'est autorisé et chaque infraction doit porter sur une règle de procédure particulière.»

**(Après que chaque équipe a pris la parole, ou si ni l'une ni l'autre ne souhaite le faire, attendez que les juges aient noté le débat. Aussitôt qu'un juge est prêt, ramassez sa feuille de notation. Lorsque vous aurez ramassé toutes les feuilles de notation, examinez-les pour savoir quelle équipe a remporté le débat. Lorsque vous êtes sûr de l'équipe qui a gagné, gagnez le devant de la salle et dites :**

«Après mûre réflexion, nos juges ont décrété que ce débat a été remporté par l'équipe (affirmative/négative) \_\_\_\_\_ . J'invite maintenant les juges à dire ce qu'ils pensent de ce débat.»

**(À ce stade, vous portez les bulletins de vote au bureau des statistiques et retournez à la salle des débats pour vous préparer au débat suivant.)**

# GUIDE RELATIF AU STYLE DES DÉBATS PARLEMENTAIRES

**Avant de commencer, écrivez la résolution et le nom des orateurs selon l'ordre où ils prendront la parole sur le tableau de manière à ce que tous les juges puissent les voir. Demandez aux orateurs, aux officiels et aux spectateurs de s'asseoir et annoncez de manière claire et ferme :**

«Le Président. J'ai l'honneur de vous souhaiter la bienvenue à cette \_\_\_\_\_ manche de

\_\_\_\_\_  
Le thème du débat d'aujourd'hui sera : Il est résolu que \_\_\_\_\_»

«À ma droite, représentant le gouvernement, se trouvent :

Le premier ministre : \_\_\_\_\_

Le deuxième orateur du gouvernement : \_\_\_\_\_»

«Les représentants de l'opposition de sa Gracieuse Majesté seront :

Le premier orateur : \_\_\_\_\_

Le chef de l'opposition : \_\_\_\_\_»

«Au nom de la Chambre, je tiens à souhaiter la bienvenue à nos juges :

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Je m'appelle \_\_\_\_\_, et c'est moi qui suis votre président.»

**Après les présentations, dites :**

«Chaque orateur a 8 minutes pour parler : le temps imparti au premier ministre sera subdivisé en deux : 5 minutes pour son discours d'ouverture et 3 minutes pour sa réfutation officielle.»

«En tant que président, je recevrai les questions de procédure ou de prérogative. Les interpellations et les questions officielles sont également autorisées, mais seulement par les orateurs en lice. Les juges sont tenus de pénaliser tout orateur qui interrompt un autre de manière excessive ou qui tente d'abaisser le niveau du débat. Mes décisions sont sans appel, mais les juges tiendront compte de mes erreurs en faveur des victimes. Avez-vous des questions sur ces règles?»

**Pause réservée aux questions : Une fois qu'on a répondu à toutes les questions soulevées, ou s'il n'y en a pas, dites :**

«Je demande au premier ministre de présenter le projet de loi, d'en préciser les termes et de présenter les arguments du gouvernement.»

**À l'issue du discours du premier ministre, dites :**

«Je remercie le premier ministre de ses propos et rappelle aux juges qu'ils ne doivent pas noter un orateur tant qu'ils n'auront pas entendu tous les discours. Nous allons écouter le premier orateur de l'opposition. Si l'opposition entend réfuter les définitions du gouvernement ou proposer un contreplan, elle doit le faire au cours de ce discours.»

**À l'issue du discours de l'opposition, dites :**

«Je remercie le membre de ses propos et demande au deuxième orateur du gouvernement de prendre la parole.»

**Après le discours du deuxième orateur du gouvernement, dites :**

«Merci. C'est maintenant au tour du chef de l'opposition de prononcer le dernier discours contre le projet de loi. Il lui appartient de réfuter les arguments du gouvernement et de défendre et de résumer la position de l'opposition. Je tiens à rappeler au chef de l'opposition que les 3 dernières minutes de son discours constituent sa réfutation officielle et qu'il ne peut donc y présenter aucune nouvelle preuve ou argument.»

**À l'issue du discours du chef de l'opposition, dites :**

«Je remercie le chef de l'opposition et demande maintenant au premier ministre de présenter la réfutation officielle du gouvernement. Au cours de ce discours de 3 minutes, seuls les arguments et les preuves visant à réfuter les arguments de l'opposition sont autorisés. Il est interdit de présenter de nouveaux arguments ou de nouvelles preuves.»

**Après la réfutation officielle du gouvernement, dites :**

«Je demande aux juges de procéder à la notation des orateurs et de me remettre leurs feuilles de notation.»

**(Après que tous les bulletins ont été ramassés, annoncez l'équipe gagnante.)**

**Enfin, dites :**

«Au nom de la Chambre, je remercie les juges et le greffier de leur aide précieuse; je félicite tous les orateurs de leurs discours et remercie les membres de l'assemblée de leur attention. Le débat étant maintenant terminé et l'ordre du jour étant épuisé, la séance est levée.»

# Ordinogramme

Résolution : Il est résolu que :

ÉQUIPE ADVERSE	NOUS



[Tableau]  
[Titres à la verticale]

MÉDIOCRE  
ASSEZ BIEN  
MOYEN  
BIEN  
REMARQUABLE  
1<sup>er</sup> ORATEUR AFFIRMATIF  
1<sup>er</sup> ORATEUR NÉGATIF  
2<sup>e</sup> ORATEUR AFFIRMATIF  
2<sup>e</sup> ORATEUR NÉGATIF

[Titres à l'horizontale]

ORGANISATION ET STRATÉGIE  
PREUVES  
PRESTATION  
RÉFUTATION  
CONTRE-INTERROGATOIRE

TOTAL sur 25 sur 25 sur 25 sur 25

Organisation et stratégie : A) Le discours doit comporter une introduction et une conclusion efficaces. Il doit être bien structuré, logique et cohérent. B) L'argumentation et la logique doivent être simples et pertinentes et dans la mesure du possible, la stratégie et l'organisation doivent se compléter l'une l'autre.

Preuves : faits, statistiques, sources cités à l'appui des arguments. Un bon point pour les recherches fouillées et pertinentes.

Prestation : Les paramètres d'un bon discours doivent être fidèlement observés tout au long : posture, qualité et portée de la voix, efficacité et aisance des gestes, emphase, variété et énonciation.

Réfutation : Chaque orateur doit démontrer qu'il est capable d'utiliser ses preuves et sa logique pour réfuter les arguments de ses adversaires et défendre les siens.

Contre-interrogatoire : Questions posées : L'examineur pose-t-il une série de questions valables qui contribuent à tirer des aveux du répondant? Les questions sont-elles concises et bien formulées? L'orateur évite-t-il les tournures trop officielles? L'examineur est-il courtois et respectueux du répondant?

Réponses aux questions : Le répondant semble-t-il avoir bien compris les enjeux dans ses réponses? Le répondant est-il talentueux et coopératif? Respecte-t-il le droit de l'examineur à limiter la durée du contre-interrogatoire?

3) PASSEZ À L'ORGANIGRAMME --->

5) REMPLIR L'ÉVALUATION DE L'ORATEUR

6) DÉCISION DU JUGE

L'équipe gagnante est celle qui présente ses arguments avec le plus de logique et des preuves solides et qui réfute ceux de l'équipe adverse.

Si aucune des deux équipes ne s'est acquittée de ses obligations, l'équipe gagnante est celle qui possède le mieux les compétences de base nécessaires à un débat.

L'ÉQUIPE GAGNANTE DE CE DÉBAT EST...

---

(Affirmative ou Négative)

4) PRENDRE DES NOTES SUR LE DÉBAT (LES JUGES NE DOIVENT PAS SE PARLER AVANT D'AVOIR PRIS LEUR DÉCISION)

A) DISCOURS CONSTRUCTIF DU PREMIER ORATEUR AFFIRMATIF

ARGUMENTATION : LES ARGUMENTS DE L'ÉQUIPE AFFIRMATIVE DOIVENT ÊTRE CRÉDIBLES D'EMBLÉE, particulièrement les preuves.

Parmi les stratégies de l'équipe affirmative :

- 1) Argument du besoin
- 2) Argument des buts
- 3) Argument de l'avantage comparé
- 4) Argument des critères

CONTRE-INTERROGATOIRE

1<sup>er</sup> ORATEUR AFF.      1<sup>er</sup> ORATEUR NÉG.

B) DISCOURS CONSTRUCTIF DU PREMIER ORATEUR NÉGATIF

RÉPONSE DE L'ORATEUR NÉGATIF : L'ORATEUR NÉGATIF EST TENU DE S'OPPOSER DIRECTEMENT ET SPÉCIFIQUEMENT AUX ARGUMENTS DE L'ÉQUIPE AFFIRMATIVE. Un discours préparé à l'avance sans divergence de vues ne constitue pas un débat acceptable.

Stratégies de l'orateur négatif :

- 1) Affrontement
- 2) Ajustements mineurs
- 3) Contreplan

CONTRE-INTERROGATOIRE

1<sup>er</sup> ORATEUR NÉG.      2<sup>e</sup> ORATEUR AFF.

C) DISCOURS CONSTRUCTIF DU DEUXIÈME ORATEUR AFFIRMATIF

RÉPONSE DE L'ORATEUR AFFIRMATIF : L'ORATEUR AFFIRMATIF DOIT RÉPONDRE AUX RÉFUTATIONS VALABLES. Si l'orateur négatif a des arguments valables, l'orateur affirmatif doit y répondre spécifiquement.

CONTRE-INTERROGATOIRE

2<sup>e</sup> ORATEUR NÉG.      2<sup>e</sup> ORATEUR NÉG.

D) DISCOURS CONSTRUCTIF DU DEUXIÈME ORATEUR NÉGATIF

RÉPONSE DE L'ORATEUR NÉGATIF : L'ORATEUR NÉGATIF EST TENU DE S'OPPOSER DIRECTEMENT ET SPÉCIFIQUEMENT AUX ARGUMENTS DE L'ÉQUIPE AFFIRMATIVE. Un discours préparé à l'avance sans divergence de vues ne constitue pas un débat acceptable.

CONTRE-INTERROGATOIRE

2<sup>e</sup> ORATEUR NÉG.            1<sup>er</sup> ORATEUR AFF.

[Au centre]

Durant le contre-interrogatoire, il est permis de présenter de nouveaux arguments et de nouvelles preuves.

E) RÉFUTATION DE L'ÉQUIPE NÉGATIVE

F) RÉFUTATION DE L'ÉQUIPE AFFIRMATIVE

[Au centre]

Au cours d'une réfutation officielle, il est interdit de présenter de nouveaux arguments ou de nouvelles preuves, sauf en ce qui concerne le Premier ministre qui exerce son droit de réponse aux nouveaux arguments ou aux nouvelles preuves présentés dans le discours du chef de l'opposition.

5) À LA FIN DU DÉBAT, RETOURNEZ LA COUVERTURE ET REMPLISSEZ L'ÉVALUATION DU PRÉSIDENT ET INSCRIVEZ VOTRE DÉCISION.

**ASSOCIATION D'ÉLOCUTION ET DES DÉBATS DE LA SASKATCHEWAN**

1) SOYEZ SÛR D'AVOIR LE BON BULLETIN ---> DÉBAT PARLEMENTAIRE

2) REMPLISSEZ LES ESPACES BLANCS :

A) NOM DU JUGE

B) SALLE

C) MANCHE N°

D) ÉQUIPE AFFIRMATIVE

E) ÉQUIPE NÉGATIVE

F) NOM DES ORATEURS

[Tableau]

[Titres à la verticale]

MÉDIOCRE

ASSEZ BIEN

MOYEN

BIEN

REMARQUABLE

PREMIER MINISTRE  
MEMBRE DE L'OPPOSITION  
MEMBRE DU GOUVERNEMENT  
CHEF DE L'OPPOSITION

[Titres à l'horizontale]

ORGANISATION ET STRATÉGIE  
PREUVES  
PRESTATION  
RÉFUTATION  
STYLE PARLEMENTAIRE

TOTAL sur 25 sur 25 sur 25 sur 25

PROCÉDURE PARLEMENTAIRE : Chaque orateur doit apporter la preuve qu'il comprend bien la procédure en respectant les règles parlementaires et en usant comme il faut des questions, des points de procédure, des points de prérogative et des interpellations.

Organisation et stratégie : A) Le discours doit comporter une introduction et une conclusion efficaces. Il doit être bien structuré, logique et cohérent. B) L'argumentation et la logique doivent être simples et pertinentes et dans la mesure du possible, la stratégie et l'organisation doivent se compléter l'une l'autre.

Preuves : faits, statistiques, sources cités à l'appui des arguments. Un bon point pour les recherches fouillées et pertinentes.

Prestation : Les paramètres d'un bon discours doivent être fidèlement observés tout au long : posture, qualité et portée de la voix, efficacité et aisance des gestes, emphase, variété et énonciation.

Réfutation : Chaque orateur doit démontrer qu'il est capable d'utiliser ses preuves et sa logique pour réfuter les arguments de ses adversaires et défendre les siens.

3) PASSEZ À L'ORGANIGRAMME --->

5) REMPLIR L'ÉVALUATION DE L'ORATEUR

6) DÉCISION DU JUGE

L'équipe gagnante est celle qui présente ses arguments avec le plus de logique et des preuves solides et qui réfute ceux de l'équipe adverse.

Si aucune des deux équipes ne s'est acquittée de ses obligations, l'équipe gagnante est celle qui possède le mieux les compétences de base nécessaires à un débat.

L'ÉQUIPE GAGNANTE DE CE DÉBAT EST...

(Gouvernement ou opposition)

4) PRENDRE DES NOTES SUR LE DÉBAT (LES JUGES NE DOIVENT PAS SE PARLER AVANT D' AVOIR PRIS LEUR DÉCISION)

A) PROPOS D'INTRODUCTION DU PREMIER MINISTRE

ARGUMENTATION : LES ARGUMENTS DU GOUVERNEMENT DOIVENT ÊTRE CRÉDIBLES D'EMBLÉE, particulièrement les preuves.

Parmi les stratégies du gouvernement :

- 1) Argument du besoin
- 2) Argument des buts
- 3) Argument de l'avantage comparé
- 4) Argument des critères

B) PROPOS DU PREMIER MEMBRE DE L'OPPOSITION

RÉPONSE DE L'OPPOSITION : LE MEMBRE DE L'OPPOSITION EST TENU DE S'OPPOSER DIRECTEMENT ET SPÉCIFIQUEMENT AUX ARGUMENTS DU GOUVERNEMENT. Un discours préparé à l'avance sans divergence de vues ne constitue pas un débat acceptable.

Stratégies de l'opposition :

- 1) Affrontement
- 2) Ajustements mineurs
- 3) Contreplan

C) DISCOURS CONSTRUCTIF DU DEUXIÈME MEMBRE DU GOUVERNEMENT

RÉPONSE DU GOUVERNEMENT : LE GOUVERNEMENT DOIT RÉPONDRE AUX RÉFUTATIONS VALABLES. Si l'opposition a des arguments valables, le gouvernement doit y répondre spécifiquement.

D) PROPOS ET RÉFUTATION DU CHEF DE L'OPPOSITION

RÉPONSE DE L'OPPOSITION : LE CHEF DE L'OPPOSITION EST TENU DE S'OPPOSER DIRECTEMENT ET SPÉCIFIQUEMENT AUX ARGUMENTS DU GOUVERNEMENT. Un discours préparé à l'avance sans arguments valables ne constitue pas un débat acceptable.

Au cours d'une réfutation officielle, il est interdit de présenter de nouveaux arguments ou de nouvelles preuves, sauf en ce qui concerne le Premier ministre qui exerce son droit de réponse aux nouveaux arguments ou aux nouvelles preuves présentés dans le discours du chef de l'opposition.

E) RÉFUTATION DU PREMIER MINISTRE

5) À LA FIN DU DÉBAT, RETOURNEZ LA COUVERTURE ET REMPLISSEZ L'ÉVALUATION DU PRÉSIDENT ET INSCRIVEZ VOTRE DÉCISION.