

# Concours d'éloquence

## Rhétorica Parôle

L'enseignement au Québec, tout comme en France, préconise l'écrit, tandis que l'oral tient une plus petite place dans les programmes scolaires. Les élèves doivent savoir exprimer leurs idées à l'écrit, mais qu'en est-il de leur aptitude à communiquer oralement? Pourtant, l'art de bien parler est essentiel en société, que ce soit pour persuader un employeur lors d'une entrevue ou convaincre un responsable d'adopter votre proposition.

Les Concours d'éloquence Rhétorica espèrent motiver les jeunes non seulement à bien parler mais aussi à exprimer leurs idées, des idées qui seront écoutées!

Le présent document rassemble des instructions et des conseils tirés du cours de M. Bruno Rigolt, Lycée en Forêt – Montargis (France).

# Crières d'évaluation

La durée des présentations varie selon le niveau scolaire:

**1<sup>er</sup> cycle du primaire:** 2 à 5 minutes

**2<sup>e</sup> et 3<sup>e</sup> cycle:** 3 à 6 minutes

**Secondaire et cégep:** 5 à 10 minutes

Les participants peuvent avoir, à portée de main, leur texte pour s'y référer au besoin. Toutefois, l'élève doit bien connaître son texte et éviter de le lire. Il faut garder à l'esprit qu'il s'agit d'abord d'un concours de communication orale et non de lecture à voix haute. Il est à noter qu'un élève risque d'être éliminé s'il lit son texte.

Les prestations sont évaluées sur le style, le lexique, la persuasion ainsi que sur d'autres aspects propres à l'oralité. Ci-dessous se trouve la barème qui sera utilisé pour évaluer les élèves:

## Concours d'éloquence Rhétorica

### VOLET ÉLOQUENCE

Présence	Attitude face au public (caméra), gestion du stress, implication personnelle	/2
Diction	Placement de la voix, articulation, débit de la parole, prosodie	/2
Langue	Registres appropriés, richesse et précision du vocabulaire	/2
	Style et syntaxe	/2
	Recours aux procédés oratoires	/2

### VOLET CONTENU

Sujet	Respect du sujet imposé	/2
	Originalité de l'approche	/2
Persua- sion	Qualité du parcours argumentatif	/2
	Qualité des arguments et des exemples	/2
Culture générale	Recours à des références culturelles, historiques, etc.	/2

## ***Se préparer physiquement***

Commencez d'abord à vous préparer «physiquement» à la prise de parole. Choisissez avec soin votre tenue : certes, ce n'est pas un défilé de mode, mais vous parlerez d'autant mieux que vous vous sentirez à l'aise dans vos vêtements (et vos baskets !). N'oubliez pas non plus que la principale difficulté... c'est vous : donc inutile de vous mettre trop de pression sur les épaules ! Partez gagnant(e) en vous disant que de toute façon vous n'avez strictement rien à perdre. Dès que vous commencez, soyez souriant/e, pensez aussi à dire Bonjour ! Cela paraît évident mais parfois, avec le trac...

## ***La posture***

N'oubliez pas de regarder dans la caméra. Veillez également à vous tenir correctement : inutile de se raidir, mais il ne faut pas non plus être avachi !

## ***Improvisation***

Improvissez... Mais pas trop ! Bien sûr, le concours exige une certaine part d'improvisation, mais n'en faites pas trop non plus, car cela risquerait de vous entraîner sur un terrain parfois glissant, en particulier au niveau de la maîtrise du non-verbal (la gestuelle) : quand on improvise, on a tendance à «théâtraliser» un peu trop parfois : en libérant la parole, on libère trop ses gestes et on en arrive à «gesticuler». Donc, gardez toujours une certaine distance en essayant d'articuler au mieux le geste et les registres de langue que vous allez employer (didactique, comique, lyrique, etc.)

## ***Structure***

Il est important tout d'abord de structurer votre exposé afin que le jury suive et comprenne votre démarche : montrez que vous savez où vous allez ! Quel que soit le sujet, privilégiez d'abord un angle d'approche, c'est-à-dire une problématique qui va orienter votre démarche.

## ***Entraînement***

S'entraîner avec... une glace et un smartphone ! Voici un excellent exercice qui vous permettra de vérifier si vous maîtrisez votre voix et votre respiration lors de la prise de parole : à la maison, essayez en vous regardant obligatoirement devant une glace (une grande si possible : celle de la salle de bain ou de votre armoire fera l'affaire!) de parler HAUT et FORT. Vous pouvez lire un texte neutre (une définition de cours par exemple) en regardant le moins possible votre support et en vous fixant le plus possible dans la glace. Relisez plusieurs fois votre texte en variant l'intonation (neutralité, colère, joie, rire, émotion, interpellation, etc.). Si possible, enregistrez-vous avec votre smartphone, un MP3, etc. et écoutez ce que ça donne afin de corriger les petits problèmes (placement de la voix par exemple).

## ***Se poser des questions***

Imaginez par exemple que vous avez le sujet : Que pensez-vous de ce proverbe : « Qui aime bien châtie bien » ? Voici un sujet qui peut surprendre au départ, puisqu'il amène à considérer que c'est une preuve d'affection que d'être dur avec quelqu'un : « Je te punis comme il faut, donc je t'aime bien ». Ces deux pensées contradictoires (associer l'amour à une peine sévère) amènent à plusieurs interrogations : par exemple, faut-il éduquer en « châtier » nécessairement ? N'est-ce pas l'expression d'une volonté de puissance que de prétendre aimer en disposant du sort d'autrui ? Ainsi, la peine de mort, qui est la punition la plus extrême, est-elle dans ces conditions le témoignage d'un amour suprême ? Mais on peut prendre le contre-pied de cet adage : « Qui aime bien ne châtie point ». Dans ces conditions, est-ce que cela signifie : « Qui aime bien, laisse faire » ? Ainsi, innocenter un « voyou » n'est-ce pas lui signifier du mépris et de l'indifférence ? Ne pas châtier, ce serait donc... mal aimer ? Par opposition, « bien châtier » serait faire preuve de courage, d'engagement, d'attention à l'égard de celui qu'on aime. Comme vous le voyez, posez-vous des questions, envisagez le sujet selon plusieurs angles, selon plusieurs points de vue.

# L'art oratoire

La diction est fondamentale puisque vous devez persuader d'abord par la parole :

Faites des phrases complètes à l'oral à partir de mots clés.

Même à l'oral, entraînez-vous à ponctuer correctement, en jouant sur l'intonation.

Attention à la reprise trop fréquente de tournures (qui risquerait de rendre votre oral monotone ou pesant pour les auditeurs).

Les sujets proposés au concours vous amèneront également à convaincre, à persuader votre auditoire : sortez des banalités. Certes, il n'est pas question de choquer, de provoquer, mais de surprendre, et d'exploiter pleinement votre personnalité. Pensez enfin à adopter des outils linguistiques appropriés. Ne négligez surtout pas le travail sur la langue : c'est ce qu'on appelle l'élocution, c'est-à-dire le choix du style. Par exemple, l'emploi de figures de rhétorique semble tout indiqué : métaphores, comparaisons, interpellation de votre auditoire, gradations, interrogations oratoires, etc.

Ci-dessous, vous trouverez quelques techniques qui pourraient vous être utiles.

## ***La métaphore filée***

La technique de la métaphore filée correspond à une métaphore qui se prolonge, qui est développée à travers un même réseau lexical. Si vous avez du mal à trouver ou à formuler vos idées, la métaphore filée constitue une aide précieuse.

## ***L'anaphore***

L'anaphore fait intervenir un même mot ou une même expression systématiquement au début de chaque phrase ou de chaque paragraphe.

## ***Questions rhétoriques***

On appelle interrogation oratoire (ou interrogation rhétorique, parfois interrogation stylistique) le procédé consistant à énoncer une affirmation sous la forme d'une question. La « fausse question » ainsi posée, c'est-à-dire la question rhétorique, n'attend évidemment pas de réponse. (<http://bdl.oqlf.gouv.qc.ca/>)

## ***Choisir un angle d'attaque percutant***

Créez une réaction en rentant rapidement dans le vif du sujet. À la différence de l'écrit, évitez d'introduire par une accroche trop longue (type : du général au particulier), moins adaptée pour un oral bref. Au contraire, attaquez d'emblée en posant un point de vue particulier sur le sujet, donc en partant du concret pour aller vers l'abstrait (raisonnement inductif) et non de l'abstrait vers le concret (raisonnement déductif). Ce point de vue doit être suffisamment original pour séduire, interpeller, surprendre votre auditoire.

Astuce: Vous pouvez donner l'impression de se détourner du sujet, alors qu'on le traite à fond !

## ***Questions rhétoriques et fonction de contact***

Les questions rhétoriques permettent une bonne entrée en matière. : bien posées, elles sont utiles pour faire adhérer les auditeurs à votre propos. Hâtez-vous d'y répondre vous-même afin de donner plus de rythme à votre prestation. Jouez également sur la fonction de contact : La fonction de contact ou "communication phatique" pour parler comme les linguistes joue un rôle essentiel dans le lien social. Elle n'a pas en soi de contenu informationnel : elle sert à maintenir la communication. Si je dis par exemple « hum hum » ou encore « hein ? », « alors », je ne communique pas réellement d'information. En revanche je maintiens avec mon auditoire un lien afin de renforcer mes propos. Certaines expressions comme « N'est-ce pas ? » font partie de ce qu'on appelle les « marqueurs communicationnels » : il ne s'agit certes pas d'en abuser mais leur emploi peut s'avérer très utile, notamment dans l'entrée en matière de votre oral, afin de mieux capter l'attention de vos auditeurs.

## ***Partir d'une anecdote : le storytelling***

« Raconte-moi une histoire »... Inspirez-vous de ce que les publicitaires appellent le storytelling, autrement dit le fait de raconter des récits « à fort pouvoir de séduction et de conviction » (Sébastien Durand, *Le Storytelling : Réenchantez votre communication !*, Paris Dunod 2011). Utilisé pour vanter un produit afin de nouer entre la marque et le consommateur un lien affectif privilégiant la communication émotionnelle, le Storytelling est d'une grande efficacité pour accrocher l'auditoire en s'adressant à ses émotions et à son ressenti : dans de nombreux cas, notamment à l'oral, cela permet d'aborder ensuite plus efficacement l'argumentaire. Raconter aux auditeurs ce qu'ils ont envie d'entendre permet de les faire adhérer très rapidement à votre univers : même si c'est un peu facile et convenu, il paraît évident que s'évader sur un petit chemin des Alpes maritimes à quelques kilomètres de la Méditerranée fera davantage rêver que si l'on évoque les sirènes du progrès technique. Car en fait, on touche les gens au cœur. N'hésitez pas, à la condition de le maîtriser, à user de quelques familiarités, car elles participent de la fonction de contact. Ainsi, le mélange de deux registres (didactique-soutenu/anecdotique-familier) permet en effet d'accrocher davantage l'auditoire.

## ***La prétérition***

Il s'agit d'une figure de style consistant à parler de quelque chose après avoir annoncé qu'on n'allait pas en parler. On peut feindre l'hésitation, la réticence : « Je ne vous dirai pas que » : couplée à l'anaphore et à la prosopopée (voyez plus haut), la prétérition est un gage d'efficacité.

## ***Souriez et parlez avec conviction***

Pensez à augmenter ou au contraire à ralentir votre débit de parole. N'oubliez pas d'accompagner vos arguments par des gestes d'ouverture qui vont jouer le rôle de métaphore visuelle en traduisant physiquement vos idées, votre personnalité, votre charisme. Comme il a été très bien dit, « l'expression orale, pour être percutante, doit mobiliser toute votre personne, c'est-à-dire pas seulement votre intellect, mais aussi votre regard, votre voix, votre intériorité, votre gestuelle, votre attitude physique ». Pensez par exemple à décoller les coudes du corps afin de renforcer l'amplitude des gestes. Ne restez pas figé.e (et surtout ne vous dandinez pas pour vous donner une convenance !). Donnez-vous de la force de conviction : n'oubliez pas que la gestuelle participe de l'effet produit sur l'auditoire !

## ***D'autres stratégies***

**Stratégie de diversion** : partir d'un autre sujet pour mieux éveiller la curiosité de l'auditoire.

**Humour**: favorise la distance autocritique.

**Interpellation du jury par le moyen de la prosopopée** : figure de personnification consistant à faire parler une personne vivante ou morte présente ou absente, un être inanimé, en exprimant ce qu'elle serait supposée dire en des circonstances précises.



Clément Viktorovitch : La rhétorique des ados  
«Les jeunes ont des choses à nous dire. Encore faut-il que l'on crée des espaces où les écouter»

<https://www.facebook.com/watch/?v=557800951610536>

Hyris Lollia, lauréate du Concours d'éloquence 2014

<https://www.youtube.com/watch?v=1e2NjjTOy6A>

Concours d'éloquence Science Po 2015

<https://www.youtube.com/watch?v=HleGjXKPAjM>