

ÉQUIPE QUÉBEC

*Guide de
présentation*



Québec 

Introduction

Afin d'assurer aux athlètes québécois le soutien financier et l'encadrement professionnel requis pour favoriser leurs chances de succès sur la scène internationale, le gouvernement du Québec a mis sur pied le Programme Équipe Québec. Les efforts requis pour atteindre l'excellence sportive au niveau international sont importants et obligent à des efforts quotidiens ainsi qu'à beaucoup de détermination. C'est pour ces raisons que vous êtes très bien placés pour véhiculer les valeurs et les bienfaits du sport et de l'activité physique. Dans le cadre du volet promotionnel « Jouez gagnant! », vous êtes invités à participer à la promotion des valeurs et des bienfaits du sport et de l'activité physique auprès de la population du Québec lors d'activités organisées par les écoles, les organismes sportifs et communautaires.

Ces interventions ne seront peut-être pour vous qu'une rencontre de plus avec le public mais elles ont le potentiel d'allumer des passions dans l'esprit de ceux qui vous écoutent. Votre rôle de modèle est très important, vous serez un ambassadeur du monde du sport et vos paroles résonneront encore longtemps dans la tête de votre auditoire après votre départ. Ce document vient s'assurer que ces mots sauront rejoindre ceux qui vous écoutent et qu'éventuellement, ils se transforment en action.

Il est certain que les personnes que vous allez rencontrer seront très intéressées à vous entendre parler de vos expériences lors de ces nombreux voyages et grandes compétitions auxquelles vous avez participé. Il faut toutefois garder à l'esprit que ces expériences doivent principalement servir à illustrer vos exemples quand vous voudrez démontrer tout ce que le sport vous a apporté. C'est pourquoi nous avons développé certains thèmes que vous pourrez utiliser pour alimenter votre discours.

« Jouez gagnant! » se présente sous la forme de deux documents soit, le « Guide de présentation » et la « Promotion des valeurs et des bienfaits du sport et de l'activité physique ».

Le document « Guide de présentation » donne les informations essentielles sur le déroulement des interventions et les indications sur la manière de présenter un message en public, de structurer votre discours, de capter l'attention de votre auditoire et de répondre aux questions.

Quant au document « Promotion des valeurs et des bienfaits du sport et de l'activité physique », il porte sur le contenu du message à inclure dans votre présentation.

Objectif

Le principal objectif de « Jouez gagnant! » est de susciter chez les jeunes le goût de s'investir dans la pratique sportive et d'adopter un mode de vie physiquement actif. Lors de leurs interventions, les membres d'Équipe Québec auront l'occasion de partager leur goût du sport, leurs expériences sportives et les valeurs de vie associées à la recherche de l'excellence.

Clientèle

« Jouez gagnant! » est offert à l'ensemble de la population québécoise. Cependant, le message proposé s'adresse particulièrement aux jeunes en milieu scolaire de 9 à 14 ans.

Contenu du message

Le thème principal de « Jouez gagnant! » est « Le rêve : ce qui pousse les athlètes et entraîneurs à s'investir dans une démarche de recherche de l'excellence ».

Une série de stratégies gagnantes sont proposées pour permettre à l'auditoire de se donner des outils concrets afin de réaliser leurs propres rêves. Quelques-unes de ces stratégies seront abordées par le membre d'Équipe Québec lors de son intervention :

- Définir et clarifier ses rêves, ses projets
- Se fixer des objectifs pour garder la motivation
- S'engager dans l'action pour donner vie à son rêve
- Apprendre à résoudre des problèmes pour évoluer
- Reconnaître ses forces et ses limites
- Développer le goût du dépassement
- Cultiver l'ouverture d'esprit : savoir évoluer et s'adapter
- Adopter des comportements basés sur le respect
- Reconnaître ses réussites : c'est bon pour l'estime de soi
- Avoir du plaisir : c'est le plus important

La durée de vos interventions étant de 10 à 15 minutes, vous élaborerez les thèmes que vous désirez aborder en fonction de vos préférences et des besoins exprimés par la clientèle qui sera rencontrée.

Interventions

Contexte

Vos interventions peuvent à elles seules représenter une activité. Par contre, nous avons suggéré qu'il serait préférable que la présentation soit incluse dans une manifestation déjà existante et programmée : rencontre en début d'année, olympiade scolaire, cérémonie de fin d'année, compétition inter-scolaire, gala annuel, etc. Le coordonnateur de « Jouez gagnant! » entrera en contact avec vous afin de vous informer sur le contexte de votre présentation et de s'assurer que cela vous convient.

Cette activité de promotion des valeurs et des bienfaits du sport et de l'activité physique est réalisée en collaboration avec le Centre National Multisport-Montréal (CNMM) dont relèvent les coordonnateurs de « Jouez gagnant! ».

Déroulement

Votre allocution doit durer un maximum de 15 minutes. À la suite de cette présentation, une période de question d'une quinzaine de minutes peut être tenue afin de permettre à l'assistance d'échanger avec vous sur des sujets variés. Par ailleurs, il est possible que vous soyez invité à vous joindre à l'activité de la journée. Cela peut être un banquet, une remise de prix, une compétition sportive, une séance de signatures d'autographes, etc. Vous serez averti de ces demandes par le coordonnateur de « Jouez gagnant! » avant que l'entente avec le milieu d'accueil soit finalisée. Vous pouvez accepter ou décliner ces invitations à des activités supplémentaires.

Logistique

Il est proposé que l'activité regroupe au minimum une classe et au maximum 300 personnes. Un système de son, un micro et une tribune seront disponibles si requis. Vous pouvez décider d'agrémenter vos présentations de photos, d'images vidéos, d'une présentation *Power Point* ou même de votre équipement sportif. Vous devez informer le coordonnateur de vos demandes avant que ce dernier ne conclue une entente avec le milieu d'accueil.

Un accompagnateur vous sera assigné par le coordonnateur de « Jouez gagnant! ». Cette personne servira de ressource pour entrer en contact avec le milieu d'accueil et vous apportera son soutien dans le déroulement de l'activité.

Rôle et responsabilités du conférencier

On vous demande :

- de répondre dans un délai raisonnable aux demandes du coordonnateur de « Jouez gagnant! » au CNMM;
- de respecter vos engagements vis-à-vis le CNMM et le milieu d'accueil;
- de vous présenter à l'activité au minimum une demi-heure avant celle-ci;
- de remplir le formulaire d'auto-évaluation à la suite de votre présentation et de le faire parvenir au coordonnateur du programme;
- si vous avez des questions, un problème ou une inquiétude à propos de votre intervention, contacter le coordonnateur de « Jouez gagnant! ».

Procédures et remboursement

Étapes de réalisation

Vous pouvez dès maintenant contacter le coordonnateur de « Jouez gagnant! » au CNMM pour lui donner vos disponibilités. Celui-ci communiquera avec vous en temps et lieu lorsqu'il recevra des demandes pour des interventions. Tout ce que vous avez à faire par la suite est de prendre en note la date, le lieu et l'heure de votre intervention et de vous préparer adéquatement à cette dernière à l'aide des documents qui suivent.

Pour être remboursé, un athlète ou un entraîneur doit remplir le rapport de dépenses, fournir les pièces justificatives originales, signer le rapport et envoyer le rapport des dépenses avec son formulaire d'auto-évaluation dans l'enveloppe pré-affranchie. Idéalement cette procédure devrait être effectuée dans les deux semaines suivant l'événement.

Repas

La tarification en vigueur est d'un maximum de 50 \$ par jour. Nous remboursons un repas par présentation, pour les visites locales (à moins de 150 km du lieu de résidence).

Repas (remboursement maximum) :

- Déjeuner - 10 \$
- Dîner - 15 \$
- Souper - 25 \$

Voiture personnelle

Nous remboursons 0,30 \$ par kilomètre lorsque vous utilisez votre voiture personnelle. Il est donc nécessaire de compter votre kilométrage lorsque vous effectuez un voyage pour « Jouez gagnant! ».

Logement

Le logement est offert lors de visites éloignées (à plus de 150 km du lieu de résidence). Le coordonnateur de « Jouez gagnant! » sera en charge de vous trouver un hôtel où séjourner.

Avion

Le transport en avion est offert lors de visites éloignées (à plus de 150 km du lieu de résidence). Le coordonnateur de « Jouez gagnant! » sera en charge de faire les réservations pour votre voyage.

Taxi

Nous rembourserons les transports en taxi pour un maximum de 50 \$ (aller-retour).

Autobus

Nous rembourserons les transports en autobus pour un maximum de 50 \$ pour les visites locales (à moins de 150 km du lieu de résidence) et un maximum de 150 \$ pour les visites éloignées (à plus de 150 km du lieu de résidence).

Dédommagement pour visite éloignée

Lorsque la visite est à plus de 250 km de votre lieu de résidence, nous vous donnons une compensation de 200 \$.

Autres dépenses

Si vous avez d'autres types de dépenses que celles mentionnées dans ce document, s'il vous plaît les faire approuver au préalable par le coordonnateur de « Jouez gagnant! » (exemple : location de voiture).

Contacts

Programme Équipe Québec
Coordonnateur de « Jouez gagnant! »
Centre National Multisport-Montréal
1000, avenue Émile-Journault
Montréal (Québec) H2M 2E7

Téléphone : (514) 872-1999

Télécopieur : (514) 872-2058

Courriel : equipequebec@multisport.qc.ca

Pourquoi ce guide?

Faire parti de l'élite sportive, c'est appartenir à un groupe qui suscite à la fois l'envie et l'admiration. Comme athlète ou entraîneur d'élite, vous êtes porteur de rêves et c'est pourquoi vous êtes souvent appelé à prendre la parole devant différents publics. Parler en public, c'est un peu comme une compétition sportive : si vous négligez votre préparation mentale et physique, vous risquez d'être envahi par une série de réactions nerveuses (mains moites, papillons dans l'estomac, sueur excessive, gorge sèche, etc.) qui vous empêcheront de transmettre efficacement votre message. Une bonne préparation est donc essentielle car une présentation réussie peut vous valoir une importante visibilité, une reconnaissance instantanée et surtout, une grande satisfaction personnelle.

Il faut voir les allocutions et présentations comme des occasions de partager de l'information ou encore de témoigner d'une expérience. Cependant, comme dans la pratique de votre sport, vous devez être à l'aise et vous sentir maître de la situation. Il est également important de s'assurer que votre auditoire vous entendra clairement, qu'il saisira votre propos et qu'il sera disposé à vous écouter, puis à suivre votre exemple. Tout comme un plongeur voudra voir le tremplin avant la compétition, le conférencier voudra connaître l'environnement dans lequel il fera sa présentation ainsi que les personnes à qui il parlera. Si vous savez ce que vous avez à dire et que vous maîtrisez la façon de le dire, votre performance vous procurera probablement une sensation semblable à celle vécue lors d'une compétition réussie : **un sentiment d'accomplissement!**

Cette section du présent guide vous donne des conseils et des petits trucs, que vous soyez athlète ou entraîneur d'Équipe Québec. L'objectif est de vous aider à exprimer clairement vos rêves et vos motivations, de façon à faire bénéficier votre auditoire de votre expérience sportive et personnelle. Ceci, afin de promouvoir les valeurs et les bienfaits du sport et de l'activité physique.

À vos marques!

Voici comment on pourrait formuler le secret d'une bonne présentation :

Contenu intéressant + Bonne présentation = Succès!

Une présentation ne saurait connaître du succès sans un contenu intéressant. À l'inverse, un contenu intéressant ne saurait connaître du succès sans une bonne présentation. Voilà pourquoi il faut bien se préparer. Avant de plonger, il faut avoir les réponses aux questions suivantes :

- À qui vais-je m'adresser?
- À quoi ressemble l'environnement de la rencontre (lieu, disposition des sièges, estrade, éclairage, microphone tenu, fixe ou épinglé, etc.)?
- Quel est le sujet de la conférence?
- Quel est le but de la rencontre?
- Pourquoi m'avoir choisi comme conférencier?
- Est-ce qu'il y a d'autres présentations?
- Si oui, à quel moment dois-je intervenir?
- Combien de temps dois-je parler?

Portrait de l'auditoire

- Nombre de garçons et de filles
- Âge
- Caractéristiques

Objectif du conférencier

- But
- Messages
- Réaction recherchée



Comment je m'organise?

Vous devez d'abord savoir ce que vous voulez dire à votre auditoire. C'est ce qu'on appelle les **messages clés**, c'est-à-dire les éléments d'information, les idées qu'il aura retenus à la fin de la présentation. En général, une présentation bien structurée ne devrait jamais compter plus de trois messages clés. *Pourquoi trois messages?* Parce que même le plus intéressé des publics ne retiendra pas plus de deux ou trois éléments de votre présentation. Voici un exemple de message clé :

« Mon expérience d'athlète m'a permis de mieux contrôler mon stress en compétition et aussi dans d'autres situations de ma vie. J'ai appris à prendre confiance en moi et à être moins exigeant envers moi-même. »

Votre présentation devrait suivre une logique naturelle pour se conclure de façon compréhensible. Une présentation est composée de trois éléments : **l'introduction, le développement et la conclusion.**

Introduction

Dès les premières secondes, vous devriez avoir capté l'attention de votre auditoire, établi votre objectif et formulé vos trois messages clés. Par exemple :

« J'avais 10 ans, j'étais très actif physiquement et je pratiquais plusieurs sports. Un jour, j'ai entendu un athlète parler d'un sport que je ne connaissais pas très bien et j'ai vu cet athlète en action dans une compétition de haut niveau. C'est à cet instant que mon rêve est apparu : je voulais devenir champion dans ce sport. »

Développement

Le texte doit présenter et mettre en évidence vos trois messages clés. Un message passe mieux quand il y a des exemples pour l'illustrer. N'hésitez pas à ajouter des faits pertinents, des images fortes et des informations percutantes. Un discours original vous permettra d'envoyer un message fort et clair. L'idée est de stimuler l'imagination de l'auditoire. Par exemple :

« C'est dans l'action que j'ai appris à croire à mon rêve. J'ai subi des blessures, de la pression et j'ai connu des contre-performances. Me concentrer sur des objectifs réalistes m'a beaucoup aidé à fournir les efforts nécessaires à la réussite. »

Conclusion

Votre conclusion doit résumer vos trois messages clés et pousser votre auditoire à l'action. Par exemple :

« La différence entre une victoire et une défaite peut avoir des conséquences majeures. Le danger est de prendre ça trop au sérieux. Voilà pourquoi il est important d'avoir du plaisir quand on pratique un sport. »

Mon plan de match

À l'étape de la préparation, il faut déterminer une stratégie de communication efficace pour atteindre vos objectifs. Voici les trois approches préconisées :

Informier

- Il est important de demeurer neutre et de relater des faits pertinents.

Convaincre

- Votre objectif est de convaincre l'auditoire que votre message est valable. Vous êtes en train de vendre vos idées ou votre point de vue.

Motiver

- Quelle que soit l'attitude de votre auditoire – en désaccord, indifférent ou enthousiaste – vous devez recommander un plan d'action précis et inciter votre auditoire à l'adopter.

Savoir informer, convaincre et motiver

Il existe plusieurs façons d'atteindre vos objectifs.

- Donnez des exemples concrets, puisés à même votre expérience personnelle d'athlète ou d'entraîneur comme dans l'exemple suivant :

« J'ai pratiqué plusieurs sports jusque vers l'âge de 13 ans. Mais, progressivement, j'ai concentré mon énergie dans mon sport. Je me sentais prêt à affronter tous les obstacles pour réussir. »

Mais, n'oubliez pas :

- de faire un lien entre cette expérience et celle de votre auditoire;
- d'éviter d'exprimer votre position comme une opinion personnelle. Émettre une opinion oblige l'auditoire à se mettre d'accord ou en désaccord avec vous. Et s'il est en désaccord, les choses risquent de se compliquer! Ainsi, vous ne voudrez pas dire :

« Les jeunes qui ne réussissent pas dans le sport n'ont qu'à travailler plus fort pour réussir. »

- Utilisez des images pour clarifier votre propos si le sujet est complexe. Un raisonnement imagé met rapidement les choses en perspective. Par exemple :

« C'est un sport qui demande tellement de coordination et de réflexes. C'est comme jouer à Mario Bros à la puissance 10! »

- Présentez des faits et quelques statistiques. Votre présentation sera plus facilement comprise. Donnez, sans trop de détails, la source de vos informations lorsque c'est possible ou pertinent. Vous pouvez aussi citer l'opinion des experts. Les témoignages et les preuves ajoutent de la crédibilité à votre propos.
- Posez des questions auxquelles vous pouvez répondre de façon positive. Vous démontrerez ainsi à l'auditoire que vous maîtrisez votre sujet et que vous avez pris le temps de mesurer la portée de votre position. Par exemple :

« Est-il possible de concilier sport et études? Le soutien obtenu dans le cadre du programme Sports-Études m'a démontré que oui, c'est possible. »

- Donnez des exemples où vos idées ont été mises en application et auxquels votre auditoire peut s'identifier. Par exemple :

« J'avais un gros problème de discipline à l'école. J'ai pourtant réussi à devenir un athlète accompli grâce à la discipline. Et cela m'a d'ailleurs beaucoup aidé dans mes études par la suite. »

- Définissez les mots et les concepts pour vérifier que votre message sera bien compris. Évitez le jargon technique propre à votre sport.
- Si cela vous est naturel, faites appel à l'humour. Si cette approche ne vous convient pas, soyez plutôt chaleureux avec le public. Une attitude détendue et un visage souriant vous attireront la sympathie de l'auditoire.

Je lis un texte ou j'improvise?

Peut-être n'aimez-vous pas lire un texte devant un groupe? Vous croyez que cette façon de s'adresser au public ne favorise pas une bonne communication? Vous préférez peut-être improviser à partir de quelques notes griffonnées. Ce n'est pas nécessairement une mauvaise façon de faire, mais cette approche comporte des risques. À moins d'être vraiment habitué et à l'aise, vous risquez souvent de vous perdre, de perdre votre auditoire et de dépasser le temps qui vous est alloué. Nous ne sommes pas tous des orateurs dignes de Martin Luther King qui, même s'il donnait l'impression d'improviser, consacrait beaucoup d'heures de préparation avant un discours important.

Dites-vous qu'il vaut mieux être un bon lecteur qu'un piètre improvisateur. Même si vous décidez d'improviser, préparez des notes! De cette façon, vous ne risquez pas d'oublier des points importants.

Demandez un lutrin pour y déposer vos feuilles; la lecture sera facilitée et vos feuilles ne seront pas un élément de distraction pour vous et votre auditoire.

Les sections qui suivent vous aideront à faire de vous un bon lecteur.

Chorégraphiez... votre texte!

- Gardez en tête que le contenu de votre allocution doit être accessible et utile. Votre texte doit être organisé de façon cohérente et logique et inclure des mots choisis avec soin et sans cliché.
- En disposant les mots clairement sur la page, vous créez en quelque sorte une chorégraphie de votre texte et — drôle de coïncidence! — il deviendra plus lisible.
- Les meilleurs conférenciers connaissent bien ce truc. Optez pour un caractère assez gros (18 points). Conservez des marges assez larges et ne remplissez que les premiers 2/3 de la page afin de ne pas avoir à baisser les yeux pour lire jusqu'en bas. Ne coupez pas les mots, les phrases ou même les paragraphes entre deux pages; discuter d'un sujet important tout en tournant les pages risque d'interrompre votre rythme et de déconcentrer l'auditoire.

Surlignez ou soulignez les mots et les phrases clés.

- Mettez une barre oblique là où vous voulez faire une pause / et deux barres obliques pour un effet plus marqué.// N'oubliez pas de sourire 😊 et de regarder l'auditoire – dessinez un sourire ou des yeux dans les marges / afin de vous le rappeler dans le feu de l'action.// En ayant en main un texte bien structuré, difficile de commettre l'irréparable!



Trucs et astuces

Voici quelques trucs simples pour vous aider à rédiger un discours ou à le prononcer :

Un style actif... pour gens actifs!

- Paragraphes simples et phrases courtes.
- Pas de phrases (entre parenthèses) - elles sont difficiles à lire à haute voix.
- Pas trop de virgules — elles peuvent représenter des pièges pour les conférenciers peu expérimentés.
- Les points de suspension ou le tiret sont de bonnes manières de marquer une pause aux endroits où... en temps normal... on aurait mis une virgule.

Une question de rythme

- Lisez l'allocution à voix haute tout en l'écrivant. Vous verrez immédiatement l'impact de votre texte et sa lisibilité.

La petite touche personnelle

- Évitez les phrases superflues et les clichés (par exemple : « néanmoins », « il va sans dire », « sans plus tarder »).
- Si cela s'y prête, présentez des anecdotes et ajoutez une touche humoristique.

Ne soyez pas esclave de la grammaire

- Écrivez comme les gens parlent mais en conservant un langage correct. Évitez le langage très formel, littéraire ou technique.
- Adaptez votre niveau de langage à celui de votre auditoire. Si celui-ci ne connaît pas les mots que vous utilisez, il lui sera très difficile de capter l'ensemble de votre message. Si vous devez tout de même utiliser des mots techniques, prenez soin de les définir.

Une mise en page aérée

- N'hésitez pas à séparer vos idées en phrases distinctes. L'utilisation d'une liste à puces est un excellent moyen de séparer vos idées et de les repérer rapidement dans le feu de l'action, comme dans l'exemple suivant :

« Réussir dans le sport exige de respecter les quatre principes suivants :

- *amour du sport*
- *discipline*
- *persévérance*
- *détermination.* »

Le trac

Avoir le trac, c'est normal; utilisez cette énergie pour livrer une performance du tonnerre! Comme c'est le cas avant une compétition importante, il faut vous concentrer, visualiser ce qui va se passer et bien gérer votre stress. Mettez à profit toutes ces années de compétition. Même si vous êtes déjà un expert en la matière, voici quelques techniques pour gérer la tension.

Préparez-vous

- Répétez votre texte à voix haute autant de fois que possible et chronométrez-vous (faites-le devant un miroir pour apprendre à regarder votre auditoire et à corriger vos tics).
- Votre mémoire peut vous jouer des tours! La peur d'oublier peut accroître la tension. Préparez des notes.

Débarrassez-vous de certaines idées

- Pas besoin d'atteindre la perfection.
- L'auditoire ne perçoit pas les signes de tension. Vous êtes le seul à savoir que vous êtes nerveux.
- Les membres de l'auditoire soutiennent la personne qui s'adresse à eux. Votre auditoire **veut** vous entendre et vous accorde sa sympathie et son attention dès le départ.

Détendez-vous

- Vous avez sûrement déjà une technique pour maîtriser votre stress avant les compétitions. C'est le moment de l'utiliser!

Concentrez-vous sur la posture et le maintien

- Respirez profondément avant de commencer votre allocution.
- Rendez-vous lentement et d'un pas assuré vers l'estrade.
- Essayez de regarder brièvement chaque personne dans la salle avant de commencer à parler.
- Repérez un visage familier ou sympathique et commencez en regardant d'abord cette personne.
- Parlez naturellement.
- Rien dans les mains, rien dans les poches! De la monnaie dans les poches ou un crayon dans les mains risquent de vous distraire et de distraire l'auditoire.
- Soyez naturel. La prétention et la condescendance sont les meilleurs moyens de vous mettre un auditoire à dos.
- Écoutez les conférenciers qui vous précèdent. Si l'occasion s'y prête, faites un lien avec ce que l'un d'eux avant vous a dit.
- Concentrez-vous sur la réaction de l'auditoire.

Dites votre présentation

Comme pour toute performance, une certaine maîtrise de la technique est indispensable. Plus la technique est maîtrisée, plus la performance semble naturelle et facile. Les quelques points suivants vous aideront à travailler cet aspect pour améliorer votre prestation. Mais attention! **L'important, c'est de rester vous-même et d'être à l'aise.** N'hésitez pas à adapter la technique à votre personnalité et à vos aptitudes naturelles.

Parlez clairement

- Faites-vous bien entendre.
- Parlez normalement — ne criez pas.
- Parlez comme vous le feriez normalement. Parler « trop bien » n'est pas nécessairement mieux!

Mettez-y du rythme

- Variez votre rythme pour éviter la monotonie et accentuer certains points plus importants.
- Ralentissez votre débit — insistez sur les points importants.
- Haussez ou baissez votre voix lorsque vous voulez insister sur certains points.
- Lorsque vous posez une question pour la forme, assurez-vous qu'elle a bel et bien l'air d'une question.

Soyez enthousiaste

- Efforcez-vous de faire comme si vous discutiez avec les participants plutôt que de leur faire une présentation – c'est la différence entre parler avec quelqu'un et s'adresser à lui.
- Demeurez naturel.
- L'enthousiasme est contagieux. En manifestant votre enthousiasme, vous éveillerez l'intérêt de votre auditoire.

Faites des pauses

- Ponctuez vos phrases de pauses.
- Les pauses donnent du poids à vos arguments et suscitent l'intérêt. L'auditoire sera suspendu à vos lèvres!
- Continuez de regarder votre auditoire pendant vos pauses.
- Évitez les hum! Hem! Euh!
- En marquant une pause, vous prenez le temps de penser à la suite de votre discours.
- Pour le conférencier, une pause de cinq secondes peut sembler une éternité. Les personnes présentes trouvent la chose tout à fait normale.
- L'auditoire apprécie les pauses car elles permettent de _ digérer _ ce qui a été dit.

Vivez votre présentation

Assurez-vous que votre message sera bien transmis. N'ayez pas peur de bouger pour faire passer votre message.

Regarder

Regardez les gens à qui vous parlez. Regardez une personne présente et exposez une idée complète avant de détourner les yeux vers quelqu'un d'autre. Un regard fuyant donne une impression d'inconfort ou de fuite.

S'habiller

Iriez-vous à une soirée de gala en survêtement? Probablement pas! Vos vêtements envoient un message non verbal à l'auditoire; avant même que vous ayez prononcé un seul mot, ils produisent une impression. Habillez-vous de façon à vous sentir bien et à être confiant. Rappelez-vous que l'impression que vous laisserez à votre auditoire dépend aussi de l'image que vous projetez. Nous vous suggérons de porter la veste identifiée Équipe Québec qui vous a été remise.

Bouger

Les gestes peuvent contribuer à mettre l'accent sur les sujets énoncés. Prenez garde aux tics nerveux (comme remuer vos mains, remonter vos lunettes, se frotter le nez, se mouiller les lèvres à répétition, etc.) et aux gestes inconscients (mains dans les poches, derrière le dos). Si vous n'aimez pas faire de gestes, commencez votre allocution en disposant vos mains chaque côté de votre corps. Vous serez étonné de constater avec quelle facilité vous ferez des gestes de façon toute naturelle.

Vivre

L'énergie ça se communique! L'auditoire se désintéressera rapidement de votre exposé si vous n'êtes pas suffisamment dynamique (même dans les meilleures conditions). Votre énergie incite vos interlocuteurs à prêter attention à votre message.

Se tenir

Votre maintien est le reflet de votre confiance et de votre contrôle. Répartissez votre poids et déplacez-vous seulement lorsque c'est nécessaire. En arpentant la pièce de long en large, vous paraissez nerveux et distrayez votre auditoire.

Avez-vous des questions?

Lors de la période de questions, vous devez prendre la situation bien en main. S'il est vrai que vous n'avez pas d'emprise sur le choix de la question, vous en avez par contre sur les réponses, qui, elles, s'adressent à l'ensemble de l'auditoire. Tirez profit des questions pour renforcer les messages transmis durant votre présentation.

Vous maîtrisez votre sujet mieux que quiconque, vous pouvez donc prévoir les questions que l'auditoire posera. Soyez préparé pour répondre à ces questions et sachez les utiliser pour atteindre vos objectifs de communication.

- Limitez la période de questions. Dites, par exemple : « nous avons quelques minutes pour des questions, allons-y rapidement. »
- Avant de conclure la période de questions, dites à l'auditoire « il reste encore assez de temps pour une ou deux autres questions. » Si vous annoncez directement qu'il s'agit de la dernière question, vous pourriez créer de la frustration si plusieurs personnes désirent encore vous parler.
- Ne soyez pas mal à l'aise de répondre « Je ne sais pas. » Lorsque cette situation se présente, dites : « il faudrait vérifier. Je crois que vous pourriez trouver la réponse à cette question à tel endroit ou auprès de telle personne. »
- Assurez-vous que votre réponse contiendra un message clé (voir la section *Comment je m'organise*). Soyez concis et ne vous éternisez pas sur le sujet. Lorsqu'on donne trop d'information, on risque de susciter de nouvelles questions!

Gérer les questions

Il existe plusieurs façons de répondre aux questions. Voici des stratégies qui peuvent s'appliquer à la plupart des situations.

- Reformulez la question.
- Répondez à l'aide d'un de vos messages qui appuie votre présentation.
- Donnez des preuves (exemples, constats).
- Terminez sur une note positive.
- Échangez des regards; voilà le meilleur moyen de garder le contrôle lors de la période de questions.
- Écoutez la question tout en regardant l'interlocuteur (ne détournez pas le regard). Démontrez à la personne qui pose la question que vous avez un intérêt réel à comprendre ce qu'elle veut vous dire.
- Reformulez la question en regardant les membres de l'auditoire. Vaut mieux répéter la question en s'adressant aux autres personnes présentes.
- Donnez une partie de la réponse en vous adressant à l'auteur de la question. Cette personne mérite que vous vous adressiez directement à elle. Ensuite, dirigez votre regard vers l'auditoire pour l'inviter à prendre part à la discussion. Si vous maintenez votre regard en direction de l'auteur de la question, il y a de fortes chances qu'il vous interrompe, conteste votre réponse ou enchaîne avec une autre question. Ne vous engagez pas dans un dialogue uniquement avec cette personne, car vous devez tenir compte de l'ensemble des personnes présentes.



Soyez vous-même!

Une fois que vous aurez une bonne idée de la composition de l'auditoire et du contexte de votre présentation, que vous en aurez bâti le contenu, que vous aurez rédigé votre discours, organisé votre texte et songé aux gestes et aux mots ainsi qu'à la période de questions qui suivra, souvenez-vous de ceci :

Soyez vous-même!

Il y a plusieurs raisons pour lesquelles vous faites cette présentation. Mais la raison pour laquelle les gens vont vous écouter est que vous êtes davantage qu'un simple porte-parole; au-delà des mots, vous pouvez transmettre vos connaissances, témoigner de votre expérience et partager votre vision avec eux. Vous êtes quelqu'un que l'auditoire peut apprécier, admirer et respecter. Demeurez vous-même!

Enfin, rappelez-vous que les conseils qui vous ont été donnés dans ce guide ne sont pas là pour vous embêter mais bien pour vous faciliter la vie. N'en soyez pas esclaves, mais servez-vous en pour bien encadrer votre contenu car...

Contenu intéressant + Bonne présentation = Succès!

La réussite d'une présentation en 20 points

• Avant la présentation :

Lecture et mémorisation des principes de base

- 1 • Préparez votre présentation
- 2 • Renseignez-vous sur votre auditoire
- 3 • Préparez trois messages clés
- 4 • Structurez votre présentation
- 5 • Évitez le jargon technique
- 6 • Écrivez des phrases courtes
- 7 • Employez une écriture parlée
- 8 • Articulez
- 9 • Rythmez votre présentation
- 10 • Soyez enthousiaste
- 11 • Faites des pauses
- 12 • Regardez votre auditoire
- 13 • Surveillez votre tenue vestimentaire
- 14 • Bougez naturellement
- 15 • Anticipez les questions
- 16 • Limitez la période de questions
- 17 • N'improvisez pas
- 18 • Répondez avec vos messages clés
- 19 • Soyez vous-même
- 20 • Évaluez votre présentation

Éducation,
Loisir et Sport

Québec



200, chemin Sainte-Foy
Bureau 4.40
Québec (Québec) G1R 6B2

Téléphone : (418) 644-3675
Sans frais : 1 866 794-8691
Télécopieur : (418) 644-7563

Courriel : sportloisir@mels.gouv.qc.ca
WEB : www.mels.gouv.qc.ca

En collaboration avec :

