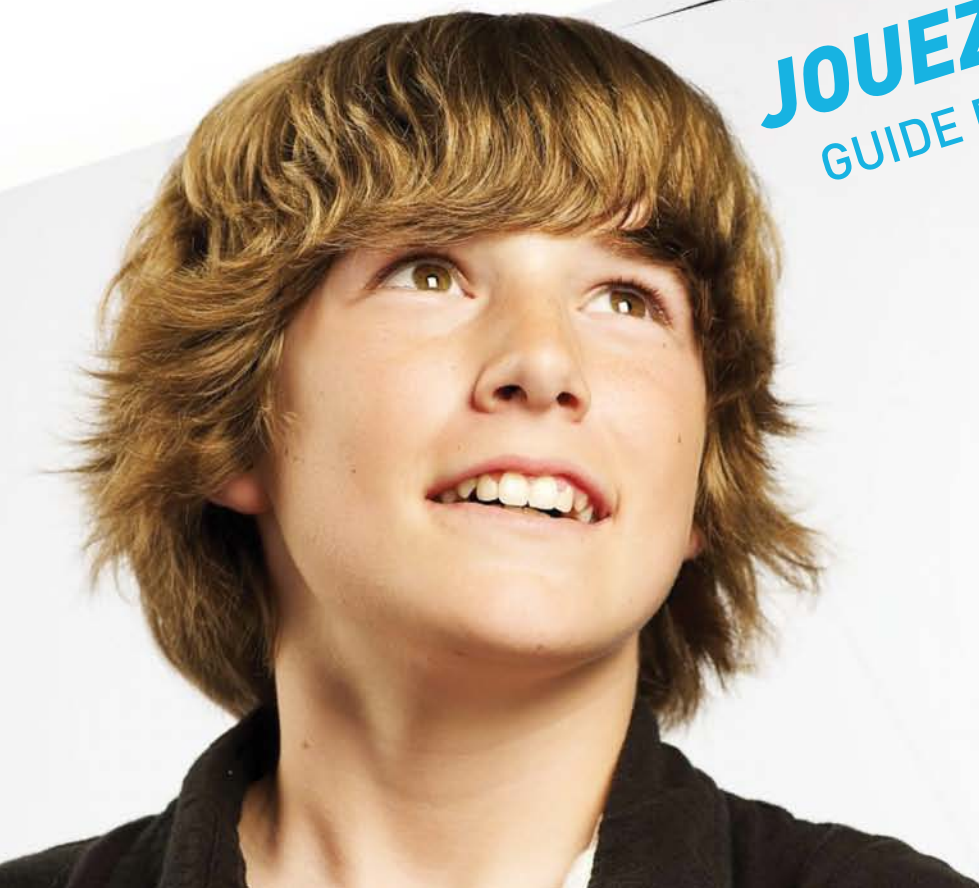




ÉQUIPÉ QUÉBEC

JOUEZ GAGNANT!
GUIDE DE PRÉSENTATION



© Gouvernement du Québec
Ministère de l'Éducation, du Loisir et du Sport, 2010-0147

ISBN : 978-2-550-59698-1 (imprimé)
ISBN : 978-2-550-59699-8 (PDF)
ISSN : 1923-7677 (imprimé)
ISSN : 1923-7685 (PDF)

Dépôt légal — Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2010
Bibliothèque et Archives nationales du Canada, 2010

Athlètes couverture : Stéfanie Vallée, Christine Boudrias, Jean-Paul Compaore.
Photos couverture : Didier (journal de Québec), F.S. Grant (Canadian Sport Images), Jean-Baptiste Benavent (Défi sportif).



TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION.....	2
Pourquoi ce guide?.....	2
Objectif de « Jouez gagnant! ».....	3
Clientèle.....	4
CONFÉRENCES	6
Contexte.....	6
Contenu	6
Durée	6
Messages-clés	6
Structure d'une conférence réussie	7
Trucs et astuces	8
Période de questions	10
Dix stratégies gagnantes	10
Les valeurs olympiques canadiennes	12
Logistique	14
Déroulement.....	14
Rôle et responsabilités de la conférencière ou du conférencier.....	14
Choix de vêtements	14
PROCÉDURE ET REMBOURSEMENT.....	15
Repas	15
Transport	15
Hébergement.....	15
ÊTES-VOUS PRÊTS?.....	16
Avant la présentation	16
Pendant la présentation.....	16
Après la présentation	16

1

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. Le travail à fournir pour atteindre l'excellence sportive au niveau international est important et oblige à des efforts quotidiens ainsi qu'à beaucoup de détermination! C'est pour ces raisons que vous êtes très bien placé pour véhiculer les valeurs et les bienfaits du sport et de l'activité physique.

En 2006, le Comité olympique canadien (COC) devenait un fier partenaire du volet promotionnel « Jouez gagnant! ».

Par vos conférences et vos interventions, « Jouez gagnant! » vous invite à participer à la promotion des valeurs olympiques et à véhiculer l'importance d'adopter un mode de vie actif.

Ces interventions sont, peut-être pour vous, qu'une rencontre de plus avec le public, mais, pour ceux qui vous écoutent, elles ont le potentiel d'allumer des passions.

Votre rôle de modèle est très important: vous êtes des ambassadrices et des ambassadeurs du monde du sport et, à ce titre, vos paroles resteront longtemps dans la tête de votre auditoire. Avec ce document, nous voulons nous assurer que vos mots rejoignent celles et ceux qui vous écoutent et qu'éventuellement, ils les transforment en action.



Photo : Sylvie Duracher (MELS)

▲ Marie-Hélène Prémont et des élèves de l'école Saint-Joseph

Pourquoi ce guide?

Faire partie de l'élite sportive, c'est appartenir à un groupe qui suscite à la fois l'envie et l'admiration. Comme athlètes ou entraîneurs d'élite, vous êtes porteur de rêves. C'est pourquoi vous êtes souvent appelé à prendre la parole devant différents publics. Parler en public, c'est un peu comme prendre part à une compétition sportive: si vous négligez votre préparation mentale et physique, vous risquez d'être envahi par une série de réactions nerveuses qui vous empêcheront de transmettre efficacement votre message. Ce guide vous aidera justement à bien vous préparer et à être à l'aise devant votre public.

Objectif de « Jouez gagnant! »

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 vos interventions, en tant que conférencière ou conférencier d'Équipe Québec, vous aurez l'occasion de partager votre goût du sport, vos expériences sportives ainsi que les valeurs de vie associées à la recherche de l'excellence.

Les experts s'entendent pour dire que les enfants et les adolescents ne sont pas suffisamment actifs physiquement. De moins en moins de jeunes Québécoises et Québécois se rendent à l'école à pied ou jouent dehors. En même temps, ils sont de plus en plus nombreux à s'adonner à des loisirs inactifs (jeux électroniques, télévision, Internet). À l'image des adultes, plusieurs ont de mauvaises habitudes alimentaires et éprouvent de la difficulté à se relaxer.

Les enfants et les adolescents devraient être physiquement actifs tous les jours ou presque. **De plus, selon Kino-Québec, ils devraient pratiquer des activités physiques d'intensité moyenne ou élevée pendant au moins 20 minutes, trois fois ou plus chaque semaine.**



▲ Marie-Hélène Chisholm



Photo : Dominic Brisson

▲ Tania Vicent et des athlètes des Jeux du Québec



▲ Sandra Lizé et des athlètes des Jeux du Québec



▲ Sandra Lizé

Clientèle

« Jouez gagnant! » est un service offert aux jeunes de 7 à 17 ans principalement en milieu scolaire.

Caractéristiques des enfants de 7 à 9 ans*

- Ils augmentent leur niveau d'attention.
- Ils reconnaissent les besoins et les désirs de leurs compagnons.
- Ils améliorent leur coordination et ont un vif intérêt pour les jeux organisés.
- Ils reconnaissent les différences individuelles.
- Ils préfèrent des activités d'environ 30 minutes, sans règlement compliqué ainsi que les jeux variés.
- Ils respectent le leadership et préfèrent les petits groupes.
- **Activités suggérées:** jeux variés, jeux en petits groupes (ex. : chasse au trésor), jeux de groupe (ex. : kickball, ballon chasseur), jeux de coopération (ex. : baseball, volleyball).

Caractéristiques des enfants de 9 à 11 ans*

- Ils sont encore dépendants des adultes et aiment leur faire plaisir.
- Ils aiment avoir des responsabilités à leur mesure.
- Ils aiment réussir dans des jeux de coopération.
- Ils manifestent une grande loyauté envers leur groupe.
- Ils cherchent à obtenir le respect et l'approbation des autres.
- Ils vivent une des périodes les plus importantes de leur développement moteur.
- **Activités suggérées:** grands jeux (ex. : Olympiades), jeux d'adresse, jeux individuels (ex. : course), jeux d'équipe (ex. : rallye, football).

* Source : Programme de formation en loisirs d'été, niveau 1, Initiation, conçu par le Conseil régional du loisir – Québec et Chaudière-Appalaches, section « Les caractéristiques des enfants de 5 à 14 ans ».



▲ Marc-André Bédard lors d'une activité à l'Université Laval

Caractéristiques des adolescents de 12 à 14 ans

- Ils vivent une période de transformation sur les plans physique et psychologique.
- Ils vivent une crise d'identité et remettent en question l'autorité sous toutes ses formes. La recherche de valeurs est primordiale.
- Ils ont le goût d'établir des relations plus personnelles que lorsqu'ils étaient plus jeunes. L'appartenance à un groupe devient capitale, car c'est souvent dans ce contexte qu'ils se sentent appréciés et qu'ils peuvent s'affirmer.
- Cette période est importante pour l'acquisition et l'intégration des notions de respect d'autrui et d'esprit sportif.
- Ils se désengagent de la pratique sportive de façon progressive.
- Les ados aiment les activités qui :
 - leur permettent de se dépasser ;
 - leur permettent de vivre des aventures ou des émotions fortes ;
 - répondent à un besoin de valorisation ;
 - leur permettent de faire valoir leurs talents d'organiseurs ;
 - leur procurent du plaisir ;
 - leur offrent la possibilité de participer sans craindre de faire rire d'eux.
- **Activités suggérées :** jeux individuels (ex. : course), jeux de stratégie (ex. : football), sport en général.

Caractéristiques des adolescents de 14 à 17 ans*

- La période des principaux changements physiques est terminée.
- Ils développent un sens plus aigu de leur identité.
- Ils ont un sentiment d'appartenance important envers leurs pairs et amis.
- Ils pensent de façon plus réfléchie et émettent leurs opinions.
- **Activités suggérées :** jeux de stratégie, jeux d'équipe, sport en général.

* Source : http://whqlibdoc.who.int/hq/2002/WHO_FCH_CAH_02.14_fre.pdf.

2

CONFÉRENCES

Contexte

Vos conférences peuvent à elles seules constituer une activité. Par contre, elles peuvent aussi être incluses dans des manifestations déjà programmées telles que les rencontres en début d'année, les olympiades scolaires, les cérémonies de fin d'année, les compétitions interscolaires, les galas annuels, etc. L'agente du volet promotionnel « Jouez gagnant! » entrera en contact avec vous afin de vous donner les renseignements nécessaires sur le contexte de votre conférence et de s'assurer que cela vous convient.

Contenu

Une conférence ne saurait avoir du succès sans un contenu intéressant. De même, un contenu intéressant ne saurait avoir du succès sans une bonne présentation. Voilà pourquoi il faut bien se préparer. Avant de plonger, il faut bien connaître son auditoire et pouvoir répondre aux questions suivantes

- À qui vais-je m'adresser?
- Quel est le contexte de la conférence?
- Combien de temps dois-je parler?
- À quoi ressemble le lieu de la rencontre?
- Quel matériel vais-je utiliser pour transmettre mon message?

Portrait de l'auditoire

- Nombre de filles et de garçons.
- Âge des personnes présentes.
- Caractéristiques des personnes présentes (groupe enrichi, trouble de comportement, etc.).
- Contexte particulier (gala, olympiades, etc.).

Durée

La durée de vos interventions varie de 30 à 60 minutes. Vous pouvez aborder les thèmes que vous désirez, en fonction de vos préférences et des besoins exprimés par la clientèle rencontrée.

Messages-clés

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 que vous voulez qu'ils retiennent. **En général, une conférence 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.

Voici deux exemples de messages-clés :

- « Mon expérience d'athlète m'a permis de mieux contrôler mon stress lorsque j'étais bien préparé pour une compétition ».
- « Quand je respecte mes limites et mes forces, je réussis mieux lors de mon entraînement ».



Photo : Julie Talbot (CNMM)

▲ Jennifer Heil et Dominick Gauthier

Structure d'une conférence réussie

Votre présentation doit suivre une logique naturelle et se conclure de façon compréhensible. Un bon exposé comporte trois éléments : l'introduction, le développement et la conclusion.

Introduction

L'introduction débute avant même votre présentation. Vous pouvez faire lire un court texte sur vous-mêmes par le professeur ou un élève afin de démarrer du bon pied. Cette façon de procéder permettra qu'on vous présente adéquatement et vous aidera à annoncer votre sujet. **Profitez-en pour bien observer la salle et vous imprégner de l'atmosphère et avoir des points de repère.**

Une fois devant les participants, dès les premières secondes, vous devriez avoir capté l'attention de l'auditoire, établi votre objectif et formulé votre message-clé. Par exemple :

« J'avais 10 ans et j'étais très actif physiquement. Durant l'année scolaire, un athlète est venu parler de son sport et nous a expliqué comment il avait réussi à se rendre aux Jeux olympiques. Quand il nous a dit qu'il se fixait des objectifs lors de son entraînement et qu'il perséverait constamment, j'ai compris que moi aussi j'étais capable d'exceller dans un sport si je travaillais fort pour y arriver ».

Développement

Votre exposé doit présenter et mettre en évidence votre ou vos messages-clés et une valeur olympique. Un message passe mieux quand il est accompagné d'exemples. N'hésitez pas à ajouter des faits pertinents, des images fortes et des anecdotes pour mieux les faire comprendre. 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 échecs, mais j'ai aussi cumulé des victoires au fil des ans. Me concentrer sur des objectifs réalistes m'a beaucoup aidé à fournir les efforts nécessaires à ma réussite ».

La valeur olympique que vous avez choisie peut être intégrée à vos anecdotes ou à votre message-clé. Elle sert de guide tout au long de votre conférence.

Lorsque vous exposez des faits ou racontez des anecdotes, vous devez respecter trois principes importants :

Informer

- Demeurer neutre et relater des faits pertinents.

Convaincre

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

Motiver

- Recommander un plan d'action précis à l'auditoire et l'inciter à l'adopter.

Conclusion

La conclusion doit résumer votre ou vos messages-clés et pousser votre auditoire à l'action.

Par exemple :

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



Photo : Jennifer Heil

▲ Jennifer Heil



▲ Benoît Huot

Trucs et astuces

1. Parlez abondamment, écrivez quelques mots seulement

Peut-être n'aimez-vous pas lire un texte devant un groupe car vous trouvez que cela ne favorise pas une bonne communication? Vous avez entièrement raison. Lire un texte peut être ennuyant pour vous et pour votre auditoire. À l'inverse, improvisez votre conférence comporte des risques. À moins d'être vraiment habitué à donner des conférences et être à l'aise, vous risquez souvent de perdre le fil et l'attention de votre auditoire, en plus de dépasser le temps qui vous est alloué. Quelle est la solution? Optez pour un aide-mémoire (un carton, par exemple) ou une présentation PowerPoint avec des mots-clés.

2. Chorégraphiez... votre texte et votre voix

Gardez en tête que le contenu de votre conférence doit être accessible et utile. Votre texte doit être organisé de façon cohérente et logique, et inclure des mots choisis avec soin, sans cliché.

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 deux premiers tiers de la page afin de ne pas avoir à baisser les yeux pour lire jusqu'en bas. Privilégiez des mots courts et évitez les phrases complètes.

Aussi, pour mettre l'accent sur certains moments forts lors de votre intervention, vous pouvez parler plus bas. De cette façon, votre auditoire devra se concentrer sur vos paroles pour bien saisir votre message.

3. Prenez des pauses

Mettez une barre oblique (/) là où vous voulez faire une pause et deux barres obliques (//) pour un effet plus marqué. De plus, les points de suspension ou les tirets sont de bonnes manières de marquer une pause aux endroits où, en temps normal, on aurait mis une virgule.

Une pause permet à l'auditoire de retenir l'information reçue et elle vous sert à vous aussi.

4. Parlez de vous-mêmes... naturellement

Pour bien maîtriser son texte, il est plus facile de raconter ses propres expériences que celles d'une autre personne. Les émotions seront bien réelles et votre auditoire sera aussi enthousiaste que vous.

De plus, adoptez une posture et une attitude naturelles. La prétention et la condescendance sont les meilleurs moyens de vous mettre un auditoire à dos.

5. Articulez

Un micro sera à votre portée lors de vos interventions, mais il est tout aussi important de bien articuler. Lorsque vous êtes nerveux, il est possible que vous parliez plus vite et moins clairement.

6. Bougez

Vos gestes peuvent contribuer à mettre l'accent sur les sujets énoncés. Si vous n'aimez pas faire de gestes, commencez votre allocution en mettant vos mains chaque côté de votre corps. Vous serez étonné de constater avec quelle facilité vos gestes deviendront naturels.

7. Transmettez votre passion

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 et rappelez-vous qu'un sourire est bien souvent contagieux.

8. Interagissez

Pour gagner l'attention de votre auditoire, il est important d'être enthousiaste, mais aussi d'interagir avec celui-ci. Pour ce faire, vous avez une période de questions à la fin de votre présentation, mais rien ne vous empêche d'en poser dès le début et de faire des sondages (ex. : « Combien de personnes connaissent mon sport? », « Est-ce qu'une personne peut expliquer en quoi consiste mon sport? », « Doit-on être discipliné pour atteindre ses objectifs? »).

9. Pratiquez

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).

N'oubliez pas que la pratique est votre meilleur entraînement pour perfectionner votre présentation. Plus vous en ferez, plus vous serez à l'aise et en confiance.

10. Préparez votre matériel et arrivez à l'avance

Lors de la confirmation de votre conférence, l'agente responsable enverra à la personne ressource le matériel nécessaire pour votre visite. En déterminant à l'avance vos besoins (ex. : micro, canon et écran projecteur, lecteur DVD, lutrin), cela vous permettra d'avoir des repères.

Il est suggéré d'arriver entre 20 à 30 minutes à l'avance pour avoir le temps de tester votre matériel et pour prendre connaissance des lieux et rencontrer la personne désignée pour faire votre introduction.



Photo : Jean-Baptiste Benaïent (Défi-sportif)

▲ Daniel Chalifour et Alexandre Cloutier

À ne pas faire :

- Évitez les termes trop techniques car votre auditoire n'a pas nécessairement les mêmes connaissances que vous.
- Évitez les phrases superflues et les clichés (ex. : « néanmoins », « il va sans dire », « sans plus tarder »).
- Abstenez-vous de lire votre texte et de regarder vos feuilles constamment. Prenez plutôt le temps de regarder votre auditoire en repérant un visage familier ou sympathique.
- Bannissez les « Hum! Hem! Euh! ».
- Prenez garde aux tics nerveux (ex. : trop gesticuler, remonter vos lunettes, vous frotter le nez, vous lécher les lèvres à répétition) et aux gestes inconscients (ex. : mains dans les poches, mains derrière le dos).

Le trac

Avoir le trac, c'est normal. Utilisez cette énergie pour réaliser 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 vos années de compétition.

L'auditoire ne perçoit pas les signes de tension. Vous êtes le seul à savoir que vous êtes nerveux. N'hésitez pas à partager votre nervosité. La plupart des étudiants sont aussi nerveux que vous lorsqu'ils sont devant une foule!

Voici trois trucs pour surmonter le trac :

- Soyez bien préparé.
- Calmez votre respiration.
- Souriez et conservez une attitude positive.

Période de 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 des questions, 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.

Pour conserver le contrôle sur la période de questions :

- 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 désiraient encore vous parler.
- Ne soyez pas mal à l'aise de répondre: «Je ne sais pas». Lorsque cette situation se présente, ajoutez: «Il faudrait vérifier. Je crois que vous pourriez trouver la réponse à cette question à tel endroit ou auprès de telle personne».
- Regardez la personne lorsque vous répondez à sa question.
- Terminez sur une note positive.

Dix stratégies gagnantes

Lors de vos conférences, vous aurez un maximum de 60 minutes pour transmettre l'importance de développer et de conserver un mode de vie actif. À l'intérieur de cette heure, nous vous suggérons de prendre 10-15 minutes pour partager une ou plusieurs stratégies gagnantes qui permettront à votre public d'atteindre ses objectifs.

Votre exposé pourrait en contenir trois ou quatre au maximum. Choisissez celles avec lesquelles vous vous sentez le plus à l'aise et que vous avez peut être déjà utilisées dans le passé.

1. Définir et clarifier ses rêves, ses projets

Il se peut que certains parmi vous n'aient pas de rêve particulier. Toutefois, il faut porter attention à nos rêves, qu'ils soient petits ou grands, si nous ne voulons pas qu'ils disparaissent. Bien des aventures ont commencé par un rêve!

Un rêve ne peut pas se réaliser tout seul. Il est donc important d'avoir une approche réaliste, car la pensée magique n'existe pas. Il faut se servir de son rêve comme d'une force de départ et, ensuite, établir des stratégies pour qu'il devienne réalité.

2. Se fixer des objectifs pour garder la motivation

Travailler à la réalisation d'un objectif est la seule façon de progresser. Il est important de clarifier ses intentions et de souligner les bons coups.

3. S'engager dans l'action pour donner vie à son rêve

La seule façon de vérifier si les objectifs fixés sont réalistes, c'est de s'engager dans l'action. Parfois, un rêve n'est qu'une utopie au départ, et c'est dans l'action qu'il prend tout son sens.

4. Apprendre à résoudre des problèmes pour évoluer

Pour résoudre un problème, il est essentiel d'adopter une démarche. À chaque problème, il y a une solution!



▲ Anouk Renière Lafrenière

5. Reconnaître ses forces et ses limites

Il est important de prendre conscience de nos forces et de nos limites afin d'ajuster nos objectifs à nos capacités. Cette démarche nous permet d'utiliser nos forces dans plusieurs domaines de notre vie. Il en va de même pour les attitudes à améliorer. Par exemple, si je trouve toujours des raisons pour tarder à m'engager dans l'action, je dois découvrir quels sont mes prétextes ou mes excuses afin d'augmenter mes chances de m'améliorer.

6. Développer le goût du dépassement

Vouloir se dépasser, c'est d'abord tenir compte de ses capacités, pour ensuite accroître sa confiance en soi et développer le goût d'exploiter ses forces et de repousser ses limites. Il faut s'attendre à rencontrer plusieurs obstacles en cours de route et apprendre à les transformer en défis.

7. Cultiver l'ouverture d'esprit : savoir évoluer et s'adapter

L'engagement dans un projet est un moyen privilégié de dépassement personnel. L'ouverture d'esprit et l'adaptation aux autres et aux événements sont des attitudes incontournables pour y arriver. Chaque rencontre, chaque personne que nous croisons a quelque chose à nous apprendre. Tout en évitant de nous comparer aux autres et à leurs réalisations, nous les verrons plutôt comme une source d'inspiration.

8. Adopter des comportements basés sur le respect

Les actions d'une personne reflètent ses valeurs. Les valeurs que nous adoptons vont nous guider dans tous les aspects de notre vie. Le respect d'autrui est essentiel pour s'épanouir, établir des liens et grandir positivement.

9. Reconnaître ses réussites : c'est bon pour l'estime de soi!

L'estime de soi et la confiance en soi sont directement liées à l'image que nous avons de nous mêmes. Il est donc important de prendre conscience de nos réussites et de nous en nourrir.

10. Avoir du plaisir : c'est le plus important

Le divertissement et la recherche de plaisir doivent prendre une place importante dans toutes les phases de notre projet. Il est plus facile de vivre un état de bien-être si nous avons des attentes qui tiennent compte de notre potentiel. Il est sage de rechercher la présence des personnes qui croient que le plaisir est compatible avec l'engagement et l'effort.



Photo : Patrick Deschamps

▲ Philippe Beaudry

Les valeurs olympiques canadiennes

Les valeurs sont les manières d'être ou d'agir d'une personne ou d'une collectivité, jugées idéales et qui rendent désirables ou estimables les conduites auxquelles elles sont associées. En effet, les valeurs que nous adoptons vont nous guider dans tous les aspects de notre vie.

Les valeurs olympiques canadiennes ont été formulées pour rappeler aux athlètes et à leurs partisans que l'expérience et la discipline de vie acquises pendant la préparation athlétique, la compétition et le travail d'équipe sont des atouts encore plus enrichissants que toute médaille gagnée.

Voici une description des sept valeurs olympiques canadiennes et quelques suggestions de sujets à aborder dans votre présentation. Choisissez une valeur avec laquelle vous vous sentez le plus à l'aise et pour laquelle vous avez peut-être quelques exemples personnels à donner ou, encore, utilisez une « anecdote olympique ». Vos propres expériences risquent d'être beaucoup plus convaincantes que tout exemple fictif.

1. Excellence

L'excellence est le degré exceptionnel de réussite atteint par une personne dans un champ d'activité particulier. Cette valeur nous donne la mesure de la qualité de nos réalisations.

- Quelques mots clés :
 - prendre un engagement ;
 - persévérer ;
 - se dépasser.
- Quelques exemples dans la vie de tous les jours :
 - définir et clarifier ses rêves, ses projets ;
 - se fixer des objectifs réalistes à court et à long terme ;
 - s'engager dans l'action (ex: les études ou l'entraînement).

2. Respect

Nous devons respecter les gens avec qui nous interagissons. Cela se manifeste à travers notre ouverture d'esprit, l'intérêt que nous portons à l'autre et notre capacité de vivre, de participer pleinement à la vie de l'école et de travailler efficacement dans la diversité.

- Quelques mots clés :
 - la bonté ;
 - l'acceptation d'autrui, des différences des uns et des autres ;
 - la reconnaissance de la dignité de toute personne.
- Quelques exemples dans la vie de tous les jours :
 - accepter les différences ;
 - savoir communiquer avec les autres et, surtout, savoir écouter les autres ;
 - collaborer avec ses camarades de classe.

3. Plaisir

Le sport doit être synonyme de plaisir. Pour l'athlète, c'est le plaisir de participer et de développer de nouvelles habiletés et de se dépasser. Le milieu sportif favorise la camaraderie et l'engagement social. Les parents voient le sport comme une façon, pour leurs enfants, de s'amuser et de s'épanouir. Si le plaisir lié au sport est bien exploité, il suscite le désir de performer et d'affronter des concurrents en toute honnêteté.

- Quelques mots clés :
 - s'amuser ;
 - éprouver de la satisfaction ;
 - s'estimer.
- Quelques exemples dans la vie de tous les jours :
 - éviter de trop mettre l'accent sur les résultats ;
 - avoir du plaisir à faire quelque chose ;
 - reconnaître que le plaisir peut être compatible avec l'engagement et l'effort.

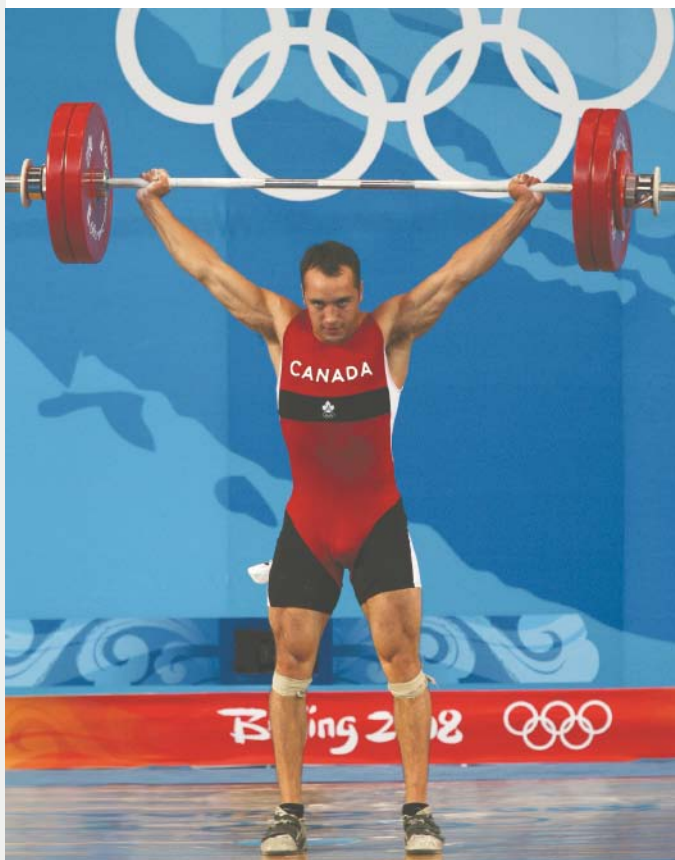
4. Justice

Nous croyons à l'esprit sportif en tout temps et en tout lieu, caractérisé par l'égalité, l'honnêteté et la confiance mutuelle. La notion d'esprit sportif est un concept universel qui sous-tend tous les sports.

- Quelques mots clés :
 - équité ;
 - égalité ;
 - impartialité.
- Quelques exemples dans la vie de tous les jours :
 - refuser d'utiliser des substances illicites ;
 - respecter les décisions des officiels ;
 - tenir parole.

5. Épanouissement de l'être humain

Nous croyons que le bien-être physique, mental, social, artistique et spirituel peut être amélioré, à court et à long terme, par des comportements



▲ Francis Luna Grenier

et des gestes responsables. L'épanouissement personnel peut être atteint en s'accomplissant dans une ou plusieurs activités, qu'elles soient sportives, culturelles ou autres.

- Quelques mots clés :
 - dépassement ;
 - victoire sur les obstacles ;
 - valorisation.
- Quelques exemples dans la vie de tous les jours :
 - faire preuve de créativité ;
 - essayer de nouvelles activités ;
 - reconnaître la contribution de tout le monde.

6. Paix

Nous croyons que le sport facilite la compréhension et l'harmonie au sein des nations et entre celles-ci.

- Quelques mots clés :
 - pardon ;
 - attitude pacifique ;
 - dignité.
- Quelques exemples dans la vie de tous les jours :
 - refuser de se laisser emporter dans des manifestations de violence physique ou verbale ;
 - jouer le rôle de conciliateur, de pacificateur ;
 - mettre fin à l'intimidation.

7. Leadership

Nous croyons que les personnes qui s'adonnent au sport ont le devoir d'enseigner et d'appliquer les valeurs du Mouvement olympique, d'inciter autrui à vivre l'expérience olympique et de contribuer à la réalisation de leur potentiel.

- Quelques mots clés :
 - encouragement ;
 - influence positive ;
 - modèle inspirant.
- Quelques exemples dans la vie de tous les jours :
 - se porter volontaire pour une tâche difficile ;
 - défendre ses droits et les droits d'autrui ;
 - servir de modèle.

Logistique

Lors de votre intervention, un minimum de 50 personnes doivent être présentes et au maximum 300 (sauf pour des événements spéciaux). Un système de son, un micro et une tribune seront à votre disposition, s'ils sont requis. Vous pouvez décider d'agrémenter vos présentations de photos, d'images vidéo, de documents PowerPoint ou même d'apporter votre équipement sportif. Avant que l'agente responsable signe une entente avec le milieu d'accueil, vous devez l'informer de vos demandes.

Déroulement

Votre intervention doit durer au maximum 60 minutes. Une période de questions d'une quinzaine de minutes peut avoir lieu à la fin de votre conférence afin de permettre à l'auditoire d'échanger avec vous sur des sujets variés.

Il est possible que vous soyez invité à vous joindre à l'activité de la journée. Ce peut être un banquet, une remise de prix, une compétition sportive, une séance de signature d'autographes, etc. Vous serez informé de ces demandes par l'agente responsable du volet promotionnel « Jouez gagnant! » avant que l'entente avec le milieu d'accueil soit conclue. Vous pourrez accepter ou décliner ces invitations à participer à des activités supplémentaires.



▲ *Guyline Dumont*

Rôle et responsabilités de la conférencière ou du conférencier

On vous demande :

- de répondre dans un délai raisonnable aux demandes de l'agente responsable du volet promotionnel « Jouez gagnant! » ;
- de respecter vos engagements vis-à-vis du volet promotionnel et du milieu d'accueil ;
- de vous présenter à l'activité entre 20 et 30 minutes avant sa tenue ;
- d'inclure une valeur olympique et une stratégie gagnante dans chacune de vos conférences ;
- de remplir, dans un délai raisonnable, les formulaires électroniques d'auto-évaluation et de dépenses à la suite de votre présentation.

Choix de vêtements

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 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 un vêtement identifié à Équipe Québec; si vous n'en avez pas, contactez l'agente responsable.

PROCÉDURE ET REMBOURSEMENT

Pour être remboursé, vous devez remplir un formulaire électronique d'auto-évaluation qui vous donnera accès au formulaire électronique de dépenses. Il existe trois types d'honoraires. Veuillez en cocher seulement un :

- conférence (minimum de 50 personnes présentes) ;
- demi-journée (ce tarif s'applique à deux conférences totalisant la présence de 50 personnes) ;
- mini-tournée.

Pour les athlètes retraités, une prime de 50 \$ s'ajoute au montant forfaitaire alloué pour chacune des conférences (visite régulière, tarif d'une demi-journée et mini-tournée).

Le CNMM s'engage à rembourser vos dépenses dans le courant du mois suivant la soumission de votre rapport.

Repas

L'allocation maximale pour les repas est de 50 \$ par jour. Nous remboursons le coût d'un repas selon l'horaire de votre conférence et sous la condition de fournir votre facture à l'agente responsable. Veuillez prendre note que les boissons alcooliques ne sont pas remboursées.

Repas (remboursement maximal par repas) :

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

Transport

Nous nous réservons le droit de demander au conférencier de choisir le moyen de transport le plus économique. Le kilométrage parcouru sera calculé à l'aide de cartes virtuelles.

Lorsque vous utilisez votre voiture personnelle, nous remboursons 0,39 \$ du kilomètre pour vous rendre à l'endroit de votre présentation. Selon la distance à parcourir, la location d'une voiture peut vous être offerte. Équipe Québec se chargera de faire les réservations nécessaires et acquittera les frais.

Le transport en avion, en autobus ou en train peut vous être offert lors de visites éloignées. Équipe Québec se chargera de faire les réservations pour votre voyage et en acquittera les frais.

Les frais de transport en commun seront remboursés pour un maximum de 12 \$ (aller-retour) par jour.

Tout déplacement en taxi doit être autorisé préalablement par l'agente responsable.

Hébergement

L'hébergement est offert pour les interventions réalisées dans une autre région administrative que celle où vous habitez et chaque réservation doit être approuvée par l'agente responsable. Elle se chargera de vous trouver un hôtel où séjourner et le CNMM remboursera les frais engagés.

4

ÊTES-VOUS PRÊTS?

Avant la présentation

- Préparez et structurez votre présentation.
- Renseignez-vous sur votre auditoire.
- Choisissez de un à trois messages-clés.
- Écrivez des mots clés sur votre aide-mémoire.
- Employez un langage parlé.
- Rythmez votre présentation.
- Surveillez votre tenue vestimentaire.
- Soyez vous-mêmes.
- Préparez votre matériel.
- Assurez-vous de bien connaître le trajet à parcourir avant de prendre la route.

Pendant la présentation

- Évitez le jargon technique.
- Articulez.
- Parlez d'une stratégie gagnante et d'une valeur olympique.
- Soyez enthousiaste.
- Faites des pauses.
- Regardez votre auditoire.
- Bougez naturellement.
- Anticipez les questions.
- Limitez la période de questions.
- N'improvisez pas.
- Répondez avec vos messages-clés.

Après la présentation

- Remerciez votre auditoire.
- Évaluez votre présentation une fois à la maison.
- Remplissez votre rapport de dépenses.



▲ Pierre Mainville et Marc Cratère

Photo : François Lacasse (Défi sportif)

Contact

Agente de programme responsable du volet
promotionnel «Jouez gagnant!»
Programme Équipe Québec

Centre national multisport – Montréal
1000, avenue Émile-Journault
Montréal (Québec) H2M 2E7

Téléphone : 514 255-1000, poste 231
Sans frais : 1 877 834-0020, poste 231
Télécopieur : 514 255-1008
Courriel : equipequebec@multisport.qc.ca
Site Internet : www.multisport.qc.ca

