



Jouez  
gagnant!



© Gouvernement du Québec  
Ministère de l'Éducation, du Loisir et du Sport, 09-00014

ISBN : 978-2-550-55686-2

ISBN : 978-2-550-55687-9 (PDF)

Dépôt légal – Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2009

# 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 s'associait au volet promotionnel « Jouez gagnant ! ». Il vous invitait à participer à la promotion des valeurs et des bienfaits du sport et de l'activité physique, incluant les valeurs olympiques, auprès de la population du Québec lors d'activités organisées par les écoles, les organismes sportifs et communautaires.

Les valeurs que nous adoptons jouent un rôle important, elles nous guident dans tous les aspects de notre vie.

Les valeurs olympiques canadiennes (excellence, plaisir, justice, respect, épanouissement de l'être humain, leadership et paix) 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.

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 écouteront. 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. Avec ce document, nous voulons nous assurer que vos mots sauront rejoindre ceux qui vous écouteront et qu'éventuellement, ils se transformeront en action.

Il est certain que les personnes que vous allez rencontrer seront très intéressées à vous entendre parler de vos expériences lors de vos nombreux voyages et des 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 vous proposons certains thèmes que vous pourrez utiliser pour alimenter votre discours.

« Jouez gagnant ! » se présente sous la forme de trois documents, soit : l'offre de service, le *Guide de présentation* et le *Guide de promotion des valeurs et des bienfaits du sport et de l'activité physique*.

Dans cette nouvelle version du volet promotionnel du Programme Équipe Québec « Jouez gagnant ! », vous trouverez des textes traitant des valeurs olympiques canadiennes, qui vous permettront de parler de l'importance des valeurs à votre auditoire.

Le *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 *Guide de 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. Il comporte une explication des stratégies gagnantes et une définition des valeurs olympiques canadiennes, suivies de tableaux synthèses présentant quelques exemples d'attitudes ou d'actions en relation avec ces thèmes et valeurs.

## 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, entraîneuses et entraîneurs à s'investir dans une démarche de recherche de l'excellence ».

Une série de stratégies gagnantes est proposée pour permettre aux personnes de l'auditoire de se donner des outils concrets afin de réaliser leurs propres rêves. Quelques-unes de ces stratégies seront abordées par un 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 15 à 60 minutes, vous aborderez les thèmes que vous désirez, en fonction de vos préférences et des besoins exprimés par la clientèle rencontrée.

## Interventions

### CONTEXTE

Vos interventions peuvent à elles seules constituer une activité. Par contre, nous suggérons d'inclure la présentation dans une manifestation déjà programmée : rencontre en début d'année, olympiade scolaire, cérémonie de fin d'année, compétition interscolaire, gala annuel, etc. L'agente ou l'agent de programme « 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 (CNM-M), de qui relève l'agente ou l'agent de programme « Jouez gagnant ! ».

### DÉROULEMENT

Votre allocution doit durer au maximum 60 minutes. À la suite de quoi, une période de questions d'une quinzaine de minutes peut avoir lieu 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. Ce peut être un banquet, une remise de prix, une compétition sportive, une séance de signature d'auto-graphes, etc. Vous serez informé de ces demandes par l'agente ou l'agent de programme « Jouez gagnant ! » avant que l'entente avec le milieu d'accueil soit conclue. Vous pourrez accepter ou décliner ces invitations à des activités supplémentaires.

### LOGISTIQUE

Il est proposé que l'activité regroupe au minimum une cinquantaine de personnes et au maximum 300. 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 ou l'agent signe une entente avec le milieu d'accueil, vous devez l'informer de vos demandes.

### RÔLE ET RESPONSABILITÉS DU CONFÉRENCIER

On vous demande :

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

## Procédure et remboursement

### ÉTAPES DE RÉALISATION

Vous pouvez, dès maintenant, prendre contact avec l'agente ou l'agent de programme « Jouez gagnant ! » au CNM-M, pour lui faire part de votre disponibilité. Lors de la réception des demandes, elle ou il communiquera avec vous. 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 l'aide des documents qui suivent.

Pour être remboursé, vous devez remplir le rapport de dépenses, le signer et y joindre les pièces justificatives originales, puis envoyer le tout à l'agent ou l'agente de programme. De plus, afin de recevoir votre remboursement vous devez avoir rempli le formulaire d'auto-évaluation (électroniquement à : [www.multisport.qc.ca](http://www.multisport.qc.ca), dans la section consacrée au volet promotionnel « Jouez gagnant ! » de l'onglet Équipe Québec). Idéalement, cette consigne devrait être observée dans les deux semaines suivant l'événement. Il est essentiel de faire approuver, préalablement, par la personne qui coordonne l'activité, les dépenses qui y sont relatives, par exemple la location d'une voiture, le transport par train, l'hébergement à l'hôtel.

## REPAS

L'allocation maximale pour les repas est de 50 \$ par jour. Nous remboursons le coût d'un repas par présentation, pour les visites locales (à moins de 100 km du lieu de résidence). Veuillez prendre note que les boissons alcooliques ne sont pas remboursées.

Repas (remboursement maximal) :

- 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.

Pour les déplacements de plus de 50 km, lorsque vous utilisez votre voiture personnelle, nous remboursons 0,39 \$ du kilomètre pour vous rendre à l'endroit de votre présentation. Il est donc nécessaire de noter votre kilométrage lorsque vous faites un voyage pour « Jouez gagnant ! », par exemple Montréal – Trois-Rivières : 280 km, soit un remboursement de 84 \$.

Selon la distance à parcourir pour vous rendre à votre présentation, 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 taxi seront remboursés pour un maximum de 50 \$ (aller-retour).

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

## HÉBERGEMENT

L'hébergement est offert pour les visites éloignées (à plus de 150 km de votre lieu de résidence). L'agente ou l'agent de programme « Jouez gagnant ! » se chargera de vous trouver un hôtel où séjourner et acquittera les frais engagés.

## COMPENSATION FINANCIÈRE

(s'additionnant au remboursement du kilométrage)

### Visite de courte distance (nouveau)

Les allocutions peuvent prendre différentes formes (visite régulière, mini-tournée, demi-journée, etc.). Pour chacune des allocutions, la totalité de votre kilométrage vous sera remboursée. Un montant forfaitaire par allocution vous est offert. Afin d'avoir plus de renseignements concernant la

compensation proposée ainsi que les différentes formes d'allocutions, vous pouvez contacter l'agent ou l'agente de programme. Une politique de remboursement peut également vous être envoyée.

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

## AUTRES DÉPENSES

Si vous avez d'autres types de dépenses que celles mentionnées dans ce document, veuillez les faire approuver au préalable par l'agente ou l'agent de programme « Jouez gagnant ! » (ex. : location de voiture).

## CONTACT

Agente ou agent de programme  
« Jouez gagnant ! »  
Programme Équipe Québec  
Centre national multisport - Montréal  
1000, avenue Émile-Journault  
Montréal (Québec) H2M 2E7  
Téléphone : 514 872-2869  
Sans frais : 1 877 834-0020  
Télécopieur : 514 872-2058  
Courriel : [equipequebec@multisport.qc.ca](mailto:equipequebec@multisport.qc.ca)  
Site Internet : [www.multisport.qc.ca](http://www.multisport.qc.ca)

## 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 athlète, entraîneuse et 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 vous assurer que votre auditoire vous entendra clairement, qu'il saisira votre propos et qu'il sera disposé à vous écouter, pour éventuellement suivre votre exemple. Tout comme un athlète en plongeon voudra voir le tremplin avant la compétition, la personne appelée à donner une conférence voudra connaître l'environnement dans lequel elle fera sa présentation ainsi que les

personnes à qui elle s'adressera. Si vous savez ce que vous avez à dire et que vous maîtrisez la façon de le dire, cette activité 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, entraîneuse ou entraîneur d'Équipe Québec. L'objectif est de vous aider à exprimer clairement vos rêves et vos motivations, de façon que votre auditoire bénéficie de votre expérience sportive et personnelle. Cela, 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 avoir du succès sans un contenu intéressant. À l'inverse, un contenu intéressant ne saurait avoir 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 mobile, fixe ou épinglé, etc.) ?
- Quel est le sujet de la conférence ?
- Quel est le but de la rencontre ?
- Pourquoi m'avoir choisi pour donner cette conférence ?
- Est-ce qu'il y aura d'autres présentations ?
- Si oui, à quel moment dois-je intervenir ?
- Combien de temps dois-je parler ?

### PORTRAIT DE L'AUDITOIRE

- Nombre de filles et de garçons
- Âges
- Caractéristiques

### VOTRE OBJECTIF

- But
- Messages
- Réaction recherchée

## Comment est-ce que 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 que vous voulez qu'il retienne à la fin de la présentation. En général, une allocution 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 avoir confiance en moi et à être moins exigeant envers moi-même. »**

Votre présentation devrait suivre une logique naturelle, pour se conclure de façon compréhensible. Un exposé est composé 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 m'est apparu : je voulais devenir champion dans ce sport. »**

### DÉVELOPPEMENT

Votre exposé 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 ma 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 :

### INFORMER

- 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 lui recommander un plan d'action précis et l'inciter 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, d'entraîneuse 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.

Si vous émettez une opinion, vous obligez l'auditoire à se positionner comme d'accord ou pas d'accord 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 allocution 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 d'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 d'un programme Sport-études m'a démontré que oui, c'est possible. »**

- Donnez des exemples de moments 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 vous assurer 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 à donner des conférences et à l'aise, vous risquez souvent de perdre le fil, de perdre l'attention de 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 à préparer un discours important.

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

Demandez un lutrin pour y déposer vos feuilles ; la lecture vous en 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, 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 deux premiers tiers de la page afin de ne pas avoir à baisser les yeux pour lire jusqu'en bas. Ne coupez pas les mots, les phrases ni 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, il est 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 les tirets 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 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 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. 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 votre tension. Préparez-vous 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 VOTRE POSTURE ET VOTRE 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 à parler en regardant 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 et conférencières qui vous précèdent. Si l'occasion s'y prête, faites un lien avec ce que l'un d'eux a dit.
- Concentrez-vous sur la réaction de l'auditoire.

## Faites votre exposé

Comme pour toute performance, une certaine maîtrise de la technique est indispensable. Plus la technique est maîtrisée, plus la présentation 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 accentuez certains points plus importants.
- Ralentissez votre débit – insistez sur les points importants.
- Haussez ou baissez le ton 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 personnes participantes, plutôt que de leur faire un discours – c'est la différence entre parler avec quelqu'un et s'adresser à lui.
- Demeurez naturel.
- L'enthousiasme est contagieux. En manifestant le vôtre, vous éveillerez celui 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 la personne qui fait la conférence, une pause de cinq secondes peut sembler une éternité. Les personnes présentes, elles, 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 est bien transmis. N'ayez pas peur de bouger pour le faire passer.

### REGARDEZ

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.

### CHOISISSEZ VOS 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 (vêtement remis lors du forum annuel) ; si vous n'en avez pas, contactez l'agente ou l'agent de programme.

### BOUGEZ

Vos gestes peuvent contribuer à mettre l'accent sur les sujets énoncés. Prenez garde aux tics nerveux (comme trop gesticuler, remonter vos lunettes, vous frotter le nez, vous lécher 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 mettant vos mains chaque côté de votre corps. Vous serez étonné de constater avec quelle facilité vos gestes deviendront naturels.

### VIVEZ !

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.

### TENEZ-VOUS DROIT

Votre maintien est le reflet de votre confiance et de votre maîtrise. Répartissez le poids de votre corps et déplacez-vous seulement lorsque c'est nécessaire. En arpentant la pièce de long en large, vous paraîtriez nerveux et distrairiez 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 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.

Vous maîtrisez votre sujet mieux que quiconque, vous pouvez donc prévoir les questions de l'auditoire. Soyez préparé à 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 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. »

- Assurez-vous que votre réponse contiendra un message clé (voir la section *Comment est-ce que 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 !

### GÉREZ 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 des messages de 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'interlocutrice ou 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 l'auditoire. Il est préférable de répéter la question en s'adressant aux autres personnes présentes plutôt qu'à celle qui l'a formulée.
- 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 la personne de qui vient la question, il y a de fortes chances qu'elle 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 de l'auditoire.

## 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 plus 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. Alors, demeurez vous-même !

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

**Contenu intéressant + Bonne présentation = Succès !**

## La réussite d'une présentation en 20 points

### AVANT LA PRÉSENTATION

Lisez et mémorisez ces 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 un langage parlé
- 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



En collaboration avec :

