



# MA THÈSE EN 180 SECONDES

## Guide de performance orale

### Guide réalisé par :

- **BINYOU BI HOMB Marius Yannick**, Poète-écrivain, Expert en oralité, Spécialiste en développement culturel, Spécialiste en sciences du langage, de la littérature et de la culture, Fondateur, Debate Cameroon & RIPAO, Tel. : +226 64 66 29 00/ +237 674 54 68 92, Courriel : binyou@cameroondebate.org.
- **LEBRET Florian**, référent AUF, co-organisateur de l'édition camerounaise 2018 du concours Ma Thèse en 180 secondes. Courriel : florian.lebret@auf.org
- **FOMEKONG DJEUGOU Narcisse**, Poète-écrivain, Philologue (français-anglais-espagnol), Spécialiste en gestion du patrimoine culturel, Formateur en Art oratoire, Directeur des formations du RIPAO, Tel. +20 106 720 56 16, Courriel : fomekong\_narcisse@ripao.org.
- **NGNAOUSSI ELONGUE Cédric Christian**, Coach-Formateur en Art Oratoire et Développement personnel, Spécialiste en management des Industries culturelles et créatives, Ingénieur Pédagogue et blogueur. Directeur des Programmes et Projets RIPAO: Courriel : elongue@ripao.org; Tel: (+233) 550157572. WA: +20 115 282 4646

## SURMONTER LES 7 DÉFIS DE LA PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

Lorsqu'elle est mise en compétition, la parole quitte son statut de patrimoine pour devenir expression. Dans l'expression orale, tout (e) orateur/oratrice fait face à une série de défis que nous avons recoupsés en sept étapes. Plus l'orateur/l'oratrice prends conscience de ces défis, mieux il est en même de surmonter le trac, les hésitations, les silences longs, les bégaiements ou les temps morts etc.

### Défi 1 : La confiance en soi

Nul ne naît orateur, on le devient par la *praxis*. *Ma thèse en 180s* est une confrontation hyper-compétitive et exigeante qui demande de la confiance en soi et en son projet. Vouloir présenter une thèse en trois minutes relève du tour de force. Vous pouvez avoir le meilleur projet de thèse par le fond, l'utilité, l'originalité et même la forme, mais vous pêchez dans l'appropriation de votre production scientifique. Le vrai défi ici est de vous convaincre vous-même. Appropriiez-vous votre travail ! Dites-vous que personne à part vous ne maîtrisez mieux votre travail. Créez dans votre subconscient une attitude héroïne. Vous êtes le héros de la compétition. Vous venez apporter à votre audience une bonne nouvelle. Alors, n'ayez crainte. Osez ! Parlez avec assurance. Articulez!

**Exercice pratique 1 :** Avant toute prise de parole en public, inspirer et expirer plusieurs fois. La réussite de votre présentation commence dès lors que vous êtes invité (e) sur la scène par la présentatrice du programme ou le jury. Votre démarche, votre vêtement, vos premiers mots [inspirer, expirer], votre regard, etc. doit inspirer confiance.

**Exercice pratique 2 :** Pour ceux qui ont les problèmes de diction ou de bégaiement, avant la phase finale, répétez cet exercice de routine chaque matin avec un objet en bouche (stylo à bille, petit morceau de carotte etc.). NB : Commencez à voix, à un rythme lent. Puis à chaque reprise, haussez le ton et accélérez le rythme jusqu'à épuisement.

« *Madame S. est une Suissesse. Au sous-sol de sa maison, elle chausse ses souliers secs, saisit son sac et sort sur le seuil, seule dans le silence du soir. Quand soudain, elle aperçoit une scène sensationnelle : "Sapristi!". Sous les cent sapins, six cent six sots sans le sou sucent six cent six sucettes aux cassis et six cent six saucisses salées. Surprise, madame S. sursaute, glisse sur le sol moussu, puis s'assied sur ses fesses, stupéfaite. Quel suspense ! "Mais c'est... bien sûr ! Ce sont six cent six petits Suisses sots, c'est aussi simple que ça ! Ce n'est pas sorcier !", soupire madame S. en fronçant les sourcils. Le soleil disparaît bientôt et madame S., soulagée, va s'allonger sur son sommier, sans souci. »*

## Défi 2 : La prévisualisation

L'excès de zèle peut vous être défavorable, voir fatal. Le zèle peut vous pousser à perdre de vue l'objectif. En prise de parole, l'objectif n'est pas le message, mais l'audience et le contexte. Vous êtes un scientifique passionné, un littéraire chevronné? C'est excellent ! Mais vous devez contrôler et canaliser votre enthousiasme. Le jury ou l'audience peut ne pas maîtriser ou comprendre votre projet scientifique. Vous avez le devoir de prévisualiser l'audience, la scène et le contexte de prise de parole si vous voulez réussir à capter leur intérêt. Il ne s'agit pas de restituer le fruit de votre travail, mais de susciter de l'intérêt, de l'engagement, de l'émotion, de la passion, de l'action et de la réaction auprès de votre audience. Il faut donc simplifier le langage de votre projet scientifique afin de le rendre accessible et compréhensible à l'audience. Présenter en public ce n'est pas décrire, mais raconter une histoire, peindre un tableau ou jouer une musique. Si vous voulez réussir l'étape de la prévisualisation, vous devez donc vous mettre dans la peau d'un artiste, d'un acteur ou d'un conteur. Vous devez connaître l'art du storytelling ou de la communication narrative, puis préparer une histoire pour augmenter votre impact. Il s'agit de séduire le public et non de l'informer, de le pousser au questionnement ou à la remise en cause au lieu de l'entretenir, de s'émerveiller au lieu de le laisser indifférent.

**Exercice pratique 3 :** Asseyez-vous sur un fauteuil ou sur votre lit. Pensez à l'espace où vous prendriez la parole. Pensez à votre ordre de passage, vos premières paroles, votre démarche, le jury. Pensez à votre matériel de présentation, la ou les positions que vous occuperez sur la scène. Pensez à la durée de votre présentation, aux parties clefs de votre message. Mais surtout, pensez à l'éclectisme des jurys et public.

**Exercice pratique 4 :** Travaillez et essayez-vous à la présentation du texte de production scientifique. *Ma Thèse en 180 secondes* ne dure que 3 minutes. Ne dépassez pas le temps qui vous est imparti. Pas plus de 3 min. Utilisez au maximum le temps : restez à 5 à maximum 15 s prêts des 3 minutes. Vous avez le choix entre mémoriser votre présentation ou improviser à chaque fois. Mais sachez que les meilleures improvisations sont préparées. Alors, pratiquez la présentation de votre texte tous les matins, voire plusieurs fois par jour jusqu'au Jour-J. Improvisez dans la relation avec l'audience (questionnement rhétorique à l'audience, angle d'attaque, chute, expressions etc.). Dans cet exercice, vous pouvez faire intervenir des proches qui peuvent jouer le rôle du jury, de l'audience et/ou de la présentatrice. Inspirez-vous des prestations des comédiens. Ils maîtrisent d'abord par cœur le texte d'origine avant d'improviser dessus.

## Défi 3 : Le contact visuel

Par la nature de votre engagement visuel, l'audience peut déterminer si vous êtes confiants ou apeurés, déterminés ou indéterminés. Un regard est le reflet d'une pensée, le miroir de l'âme. Il est donc important de toujours maintenir le contact visuel avec votre audience et le jury afin de les impliquer dans votre discours et renforcer sa force persuasive.

### **Avant votre prestation.**

Avant vos premiers mots, lorsque vous monterez sur l'estrade, gardez le regard sur les marches ou sur la scène. A vos premiers pas sur le plateau, maintenez un regard général sur l'audience. Ne fixez pas les individus, mais ayez une vue panoramique de l'audience et souriez. Il est en général conseillé de balayer le regard de la gauche vers la droite sans oublier le centre. Ne restez pas figés comme dans une conférence ou sur un plateau télé, bougez et préparez-vous à créer le langage visuel avec toutes les composantes de votre audience.

### **Pendant la prestation.**

Ici, vous gagnerez à collaborer visuellement avec chaque groupe de l'audience, si possible chaque personne. Ils doivent avoir l'impression que vous les regardez tous. Chacun doit se sentir regardé. Captez le regard sans fixer votre auditoire. Trop de fixation friserait l'intimidation ou la velléité de dominer l'audience. Trop de fixation pourrait également vous désaxer si jamais un des membres de l'auditoire affichait une émotion contraire. Bougez pendant votre présentation. Attention à ne pas confondre l'acte de bouger à la gesticulation publique. Ne perdez pas de vue votre cible (l'audience), l'objet du message et le tableau de présentation. Vous devez en permanence partager votre regard entre le public en général, le jury en général, quelques coins et visages du public, puis chaque membre du jury en particulier.

### **Quelques astuces**

Il y a des attitudes visuelles à éviter à tous les prix :

- Ø Les yeux rivés sur le tableau/projecteur
- Ø Les yeux fuyant vers le sol en permanence
- Ø Les yeux au plafond
- Ø Les yeux vers le fond de la salle
- Ø Les yeux qui se baladent vers l'audience mais la fuient du regard

A vous d'identifier vos faiblesses et d'exercer la prise de parole en permanence, tout en prenant compte de votre attitude visuelle.

**Exercice pratique 5 :** Imaginez votre présentation orale sans son. Mémorisez votre texte, mimez-le en l'accompagnant du regard. Juste le regard. Faites-vous critiquer par le jury simulé que vous auriez vous-mêmes mis sur pied.



## Défi 4 : La gestuelle

Toute prestation orale s'accompagne en général de gestes, volontairement ou involontairement. Vous devez apprendre à faire un usage volontaire de votre langage corporel. N'oubliez pas qu'en communication une majorité de ce qui est dit est retenue pour des raisons non-verbales. Miser sur votre gestuelle, c'est assurer une meilleure transmission de votre message.

Nous avons identifié pour vous **8 gestes persuasifs** qui vous permettront d'enrichir votre vocabulaire verbal.



PPI= Pince pouce index



PV= Prise de vide



MB= Main-bourse



MT= Main tranchoir



MC= Main conviction



ME= Main enveloppe



PP= Prise de pouvoir



MP= Main pointée

### Quelques astuces

Pendant votre prestation, évitez les gestes ci-après :

- Ø Les mains dans les poches
- Ø Les mains qui se baladent sur la tête frottant les cheveux
- Ø Les mains entrelacées au-devant
- Ø Les mains qui se promènent sur les parties du corps
- Ø Les mains sur la bouche, cherchant à grignoter, etc.

### Exercice pratique 6 :

A. Répétez ces 8 gestes persuasifs jusqu'à maîtrise complète. Insérez quelques-uns parmi eux dans votre présentation de départ et refaites votre présentation de manière successive en insistant sur la gestuelle.

B. Répétez votre présentation sans son. Juste la mimique. Prêtez attention aux gestes et demandez à votre audience simulée de vous évaluer.

## Défi 5 : L'intonation

L'intonation est le corps de la voix. A quel débit, avec quel volume et quel timbre vocal prenez-vous la parole en public ? La plupart du temps, nous ne prêtons pas attention à notre tonalité.

Quel est votre timbre vocal naturel ? Grave, méso ou aigu ? Si vous êtes de voix meso, chance ! Utilisez cette voix. Mais au cas où vous avez une voix grave, faites l'effort de basculer vers la voix meso, appelée *voix médium* quand vous devez prester oralement. On peut utiliser son timbre vocal naturel (grave ou aiguë) sur un plateau télé (amplification du son) ou à la maison, mais pour toute prestation à caractère publique, travaillez et privilégiez la voix médium, cette facette de voix qui semble ni grave ni aiguë. C'est la voix de la neutralité. Elle ne trahit pas votre timbre vocal naturel. Au cours de votre progression orale, vous pouvez aller du moyen au grave, ou du moyen à l'aiguë et vice-versa selon l'importance des idées que vous avancez; et pour briser la monotonie de votre discours.

Quant au débit, on en distingue trois modes : lent, moyen, rapide. Ne commencez jamais votre prise de parole par un débit rapide. Pour éviter cet incident lié au débit, avant toute prise de parole, inspirez et expirez. Ceux qui commencent avec un débit rapide en général ne tiennent pas le coup jusqu'à la fin. Et quand bien-même ils tiennent le coup, l'auditoire a l'impression d'assister à une course de rallye. Vous risquez de perdre en efficacité dans la transmission de votre message. Il est conseillé de commencer par un débit moyen, puis selon l'orientation donnée au contenu du message, ralentissez (débit lent) ou accélérez (débit rapide). Vous devez faire usage de ces variantes dans votre prestation.

Il en est de même pour le volume. Commencez avec un **volume moyen**. Selon la portée de votre angle d'attaque, vous pouvez décider de commencer avec un **volume bas**, à condition de progresser crescendo ou un **volume fort/haut** pour créer un effet sur l'auditoire à la chute de la première séquence de phrases.

### **Exercice pratique 7 :**

Do-ré-mi-fa-sol-la-si-do. Allez d'une octave à un autre jusqu'à atteindre vos limites personnelles.

## Défi 6 : La modulation

Si l'intonation est le support de la voix, la modulation en est le message. Qu'est-ce que votre voix transmet comme émotion ou message ? Est-ce l'assurance, la tristesse, la joie, le commandement, la soumission etc. La modulation est liée à l'intonation. N'hésitez pas à pleurer et à « casser » votre timbre vocal quand il faut pleurer. Exprimez pleinement votre joie par votre voix et des gestes, quand il faut se montrer joyeux. Comme des comédiens sur une scène publique, votre voix doit être modulée selon les circonstances. Attention ! Prenez garde au type d'audience. On n'adresse pas la parole à des chefs d'entreprise ou bailleurs de fonds comme à des collègues de service ou des usagers. La voix utilisée dans une salle de classe varie selon l'âge des apprenants. La voix usitée devant un groupe de femmes à séduire n'est pas la même qu'on utilisera devant un groupe d'hommes fiers de leur ego. D'où la nécessité d'étudier (prévisualisation) le jury et l'audience bien avant votre prestation.

### **Exercice pratique 8 :**

Vous êtes nouvellement recruté comme instituteur dans une école primaire et maternelle pour enseigner les enfants de 3 à 6 ans. Vous êtes à votre première journée de cours, établissez le contact avec les enfants, présentez-vous, captez leur attention.

## Défi 7 : La structuration

### *1. Le contenu*

Comme toute dissertation écrite qui nécessite une introduction, un développement et une conclusion, toute bonne présentation, peu importe le contexte, demande un angle d'attaque, un développement et une chute.

**L'angle d'attaque** crée l'effet de présentation dès le premier mot, les premières phrases. Commencer sa présentation par « bonjour », « bonsoir » est inutile et n'a pas de portée effective sur l'auditoire, dans un contexte où l'orateur a déjà été annoncé par la présentatrice ou le jury. Ne perdez pas de temps ! Inspirez, expirez, balayez l'audience du

regard s'il le faut et poser vos premiers mots. Vous pouvez commencer votre présentation par une interrogation, un geste d'humour, une question énigmatique, un petit récit, ou par son contenu direct [statistiques, dates, rapports alarmants]. Il faut se rassurer que l'élément de l'effet recherché aie un rapport étroit avec le contenu de votre présentation. Par exemple, si votre présentation porte sur une innovation technologique dans le domaine de l'eau, vous pouvez dès l'angle d'attaque commencer ainsi : « Savez-vous que 25% de la population mondiale souffre de... » Privilégiez le questionnement au lieu de l'information. Transformez les rapports et analyses écrits de votre travail en comparaison/analogie verbale entre votre monde scientifique clos et la réalité visible de votre audience. N'oubliez pas votre support visuel, pensez-le comme un outil ludique et pédagogique. Si vous pouvez, faites parler même le décor de votre espace de présentation. Oui, tout peut devenir objet de comparaison.

**Le développement.** A défaut d'être savamment agencé, votre développement doit être structuré. Vous avez le choix entre dérouler subtilement ou clairement son contenu. Gardez en mémoire les étapes phares du contenu. Tout développement verbal doit être réparti en des parties internes. Pensez à mémoriser toutes les transitions et phases transitoires entre les différentes parties du développement.

**La chute.** C'est la fin de toute prestation verbale. Elle a pour objectif de créer un impact chez l'auditoire. Il peut s'agir : du questionnement, de la remise en cause, de la réaction [acclamation], de l'action [vote, prise de contact, prise de décision etc.] ou de l'émotion [joie, tristesse, compassion, courage etc.]. **A vous d'opérer le choix...**

## 2. La méthode

Trois méthodes vous permettent de dérouler votre présentation verbale.

**Raconter une histoire.** Votre présentation ne doit pas être une simple présentation mais un récit. Cette méthode permet de maintenir le suspens. On aimerait savoir quelle est le dénouement de l'histoire. Chaque phrase prononcée doit avoir un sens. Plus l'histoire se raconte, plus importante est la phrase qui suit.

**Peindre un tableau.** Votre présentation est un tableau. Le tableau filme une partie de la réalité. Il ne dit pas tout. C'est une méthode de présentation énigmatique. Au fur et à mesure que la présentation est faite, les pièces du puzzle entrent discrètement en jeu.

**Jouer une musique.** Si vous ne pouvez ni raconter une histoire, ni peindre un tableau, alors jouer à l'éloquent, au beau. Mettez sur votre niveau d'expression orale qui sera l'élément clef de votre présentation. A ce moment, si vous pouvez, faites des rimes.

## 3. La stratégie

En dehors de l'improvisation préparée, il n'y a pas meilleure stratégie de présentation orale que l'anticipation. Vous devez dans votre présentation anticiper absolument sur les faiblesses, les insuffisances ou les défaillances de votre projet scientifique. Il ne s'agit guère de vous excuser, mais de répondre à questionnement que pourrait se poser le jury ou l'audience après une phrase ou une donnée, de démontrer qu'il y a une voie d'issue



aux imperfections de votre travail ou alors que les faiblesses ne sont pas en réalité des faiblesses, mais des opportunités de création, de découverte ou d'innovation.

**Exercice pratique 9** : Travaillez uniquement l'angle d'attaque et la chute de votre présentation au point qu'elle devienne comme une routine, un journal télévisé.

**Exercice pratique 10** : Trouvez une histoire ou une image liée à votre projet scientifique. Établissez le parallèle entre votre travail scientifique et cette histoire ou cette image.

**Exercice pratique 11** : Cherchez et ajoutez à votre dernier essai de présentation orale au moins trois nouvelles expressions de langue française pour meubler agréablement la forme de votre présentation.

## Défi 8 : Support visuel (dans le cadre de Ma thèse en 180 secondes)

Le support visuel n'est pas une obligation mais son usage peut apporter plus de clarté ou d'informations lors de votre prestation. Une fois les défis précédents surmontés, vous pouvez matérialiser sur une seule diapo le contenu de votre discours. L'outil idéal pour cette présentation est un Mind Mapping (Mindomo). Cet outil vous permet en un seul schéma de présenter votre recherche. Ce schéma doit être explicite. Une fois élaboré, présentez-le aussi bien à des personnes de votre domaine qu'à ceux qui n'en font pas partie. Ceci vous permettra d'avoir des avis des autres avant le jour du concours et de pouvoir améliorer la forme et le fond de la diapo.

### Note spéciale :

Au cas où vous auriez des difficultés à interpréter le contenu ou une partie de ce mini-manuel, n'hésitez pas à contacter les rédacteurs par écrit à l'adresse : [binyou@ripao.org](mailto:binyou@ripao.org) ou [elongue@ripao.org](mailto:elongue@ripao.org)

## Ressources

<http://www.ripao.org/>

<https://www.cameroondebate.org/>

### Vidéos des anciennes éditions :

- Présentation de Victoria Amba Esegni, finaliste camerounaise de l'édition 2016 : <https://www.youtube.com/watch?v=7klBS9bUAjk>
- Présentation de Marielle Yasmine Agbahoungbata, gagnante de l'édition 2018 : <https://www.youtube.com/watch?v=iXyhuzNWWRO>