

La nécessaire préparation de la prestation orale

Il ne viendrait pas à l'idée d'un sportif, qu'il soit professionnel ou amateur, de participer à une compétition sans s'être entraîné en amont. Il ne viendrait pas à l'idée d'un artiste de spectacle vivant, qu'il soit chanteur, comédien ou danseur, de se produire sur scène sans avoir préalablement répété le spectacle. Eh bien, il en est de même d'un orateur qui se doit de préparer minutieusement sa prestation dont la qualité sera généralement proportionnelle au temps consacré à cette préparation. Donc, si vous savez que vous allez devoir prendre la parole devant un auditoire dans les jours qui viennent et que cette prise de parole présente de surcroît un enjeu important, surtout préparez-vous, même si vous connaissez le public et même si vous avez l'habitude de vous exprimer devant lui. Les enseignants parlent devant leurs élèves et leurs étudiants chaque jour, ils sont donc coutumiers de l'exercice et pourtant ils préparent leurs cours (si! si!) et savent pertinemment que dans les rares cas où ils n'ont pas pu ou pas voulu les préparer correctement, ils se sont sentis en fragilité et n'ont pas été des plus performants.

Toutefois, cette préparation prend du temps et c'est la raison pour laquelle il convient toujours, dans la mesure du possible bien évidemment, de fixer une prestation à une date qui permet de se préparer sans se précipiter. Je dis toujours à mes étudiants que je prépare aux entretiens d'embauche qu'ils ont tout intérêt, lorsque le recruteur propose plusieurs possibilités, de choisir une date d'entretien qui ne soit pas trop proche et qui laisse le temps de le préparer. Il est donc conseillé d'éviter, pressé par l'excitation et porté par la joie d'avoir été contacté, d'accepter une rencontre le jour même, ou le lendemain. Ce conseil vaut en vérité pour toutes les prestations orales. Sauf si les circonstances vous en empêchent, faites en sorte de bénéficier de quelques jours pour entreprendre calmement et

soigneusement tout ce qu'il convient de faire pendant la phase de préparation. Vous n'en serez que plus efficient le jour J. Mais alors, quelles sont les tâches à effectuer avant la prestation et comment faut-il s'y prendre pour la préparer au mieux ?

Cernez la situation d'énonciation et posez-vous les questions fondamentales

Tout d'abord, il est indispensable de bien cerner la situation d'énonciation dans laquelle vous allez vous retrouver. Trop d'orateurs échouent parce qu'ils n'ont en vérité pas bien compris ce qu'on attendait d'eux, à qui ils s'adressaient ou encore parce qu'ils ne pensaient pas se retrouver dans un tel contexte spatial. Il faut donc toujours veiller à vous poser un certain nombre de questions ou encore à les poser à la personne qui vous passe commande de la prestation ou qui vous l'impose. Aussi quelles sont donc ces questions auxquelles vous devez trouver des réponses claires pour être certain de satisfaire les attentes du public qui sera le vôtre ?

■ Identifiez le public visé

Première question essentielle : à qui allez-vous vous adresser ? Il est indispensable de bien cerner la typologie des personnes qui composeront votre public car il faudra impérativement tenir compte de ce profil, du nombre de spectateurs et de leurs caractéristiques non seulement lorsque vous préparerez votre discours mais aussi lorsque vous l'exécuterez. Vous l'aurez compris, l'objectif est ici de faire en sorte de bien adapter son propos à sa « cible » et de tout mettre en œuvre pour qu'elle soit en mesure et de le comprendre et de l'apprécier. Il va de soi qu'on ne peut et ne doit en aucun cas s'exprimer de la même façon selon qu'on s'adresse à un vaste public de plus de 150 personnes ou à un public très restreint constitué de trois individus. De même, l'orateur que vous êtes n'utilisera pas les mêmes procédés, le même vocabulaire, la même syntaxe, les mêmes stratégies selon qu'il parle à des adolescents ou à ce qu'on appelle

puddiquement des « séniors ». Il convient par conséquent d'obtenir un maximum d'informations sur l'auditoire visé pour se donner un maximum de chance de le satisfaire et de le séduire. Ne l'oubliez pas : un public frustré sera toujours sévère ! Plusieurs aspects méritent de ce fait d'être identifiés : le nombre de personnes, l'âge, le niveau de maîtrise du sujet qui sera abordé (spécialistes ou néophytes ? Experts ou simples amateurs ?), le profil socioculturel, l'éventuel profil idéologique (s'agit-il d'individus partageant les mêmes convictions politiques, sociales, religieuses ou les mêmes centres d'intérêt ?). Bien sûr, plus un public est homogène (par exemple constitué de personnes d'une même tranche d'âge qui toutes sont intéressées par l'activité dont vous allez les entretenir), plus la prestation sera facile à réussir. À l'inverse, plus un public est hétérogène, composé de personnes aux profils variées, plus il sera difficile de toutes les intéresser et de toutes les séduire. Dans ce cas plus délicat, vous devrez en permanence varier vos stratégies pour vous assurer de convaincre une majorité de spectateurs. C'est du reste parce qu'il est obligatoire qu'un orateur tienne bien compte de ses interlocuteurs, que les membres d'un jury d'examen ou de concours se présentent presque toujours au candidat avant que l'épreuve ne commence. Il ne s'agit donc pas d'une simple formalité de politesse comme le pensent beaucoup de candidats. En fait, chaque juré se présente en indiquant qui il est, quelle est sa formation, quels sont son statut et son titre et c'est clairement une manière d'inviter le candidat à tenir compte de ces informations pendant son épreuve. Lorsqu'un étudiant ingénieur découvre par exemple que son jury est composé de professeurs scientifiques, experts d'un domaine très spécifique, mais également d'un professeur de culture générale et de communication, il doit comprendre que leurs profils étant différents, leurs attentes ne seront pas les mêmes et qu'ils ne vont pas évaluer les mêmes critères. Le candidat doit alors s'efforcer de tout mettre en œuvre pour ne frustrer personne et satisfaire chacun. Il conviendra par exemple que le contenu scientifique et technique réponde aux ambitions des professeurs scientifiques mais il faudra également faire en sorte que ce contenu puisse être compris par l'enseignant de culture et communication lequel attendra surtout d'être séduit par la mise en œuvre de la prestation, sa clarté, son dynamisme et

les qualités d'éloquence. On peut aussi aisément comprendre qu'un jury ou un public composé exclusivement d'experts qui s'attend à un exposé pointu s'ennuiera si la prestation est trop simple ou simpliste et, à l'inverse, on devine le malaise et l'inévitable ennui d'une assemblée qui souhaite assister à un exposé de vulgarisation, donc accessible et compréhensible, et qui se trouve contrainte d'écouter un discours d'un haut niveau d'expertise auquel elle ne peut rien saisir.

■ Identifiez l'enjeu de la prestation

Seconde question fondamentale : quel est l'objectif de cette prestation ? Autrement dit, il faut cerner les enjeux de cette prestation, ce que le public en attend, donc le but que l'orateur que vous êtes est censé atteindre. Il existe en effet plusieurs possibilités. On peut attendre de vous un exposé purement informatif dont le dessein sera d'exposer un sujet, de transmettre des connaissances et des données, de présenter avec le plus de clarté possible un dossier, un projet, une découverte. Vous aurez alors tout intérêt à révéler des compétences pédagogiques, des qualités didactiques, à expliquer avec précision et rigueur. On peut au contraire attendre de vous un exposé argumentatif qui cherchera à convaincre en défendant une opinion, qu'elle soit politique, philosophique, sociale ou de toute autre nature. Il vous sera dans ce cas nécessaire de révéler des aptitudes à raisonner, à développer des arguments divers, à les illustrer d'exemples pertinents et frappants. Votre force de persuasion sera aussi un facteur clé pour réussir à rallier le public à votre cause. Vous êtes dans cette situation lorsque vous cherchez à défendre une conviction politique ou encore à obtenir un financement pour un projet personnel ou professionnel. Mais vous êtes également dans cette situation lorsque vous passez un entretien de recrutement et que votre objectif est évidemment argumentatif puisqu'il vous faut faire adhérer votre recruteur à l'opinion selon laquelle vous êtes le candidat le plus adapté au profit du poste et que vous avez toutes les compétences attendues. Parfois, l'exposé peut être plutôt délibératif lorsqu'il s'agit par exemple d'envisager plusieurs aspects contradictoires d'une même question, d'analyser des postures différentes ou opposées pour essayer d'évoluer vers un consensus ou une position

nuancée et recevable par la majorité. De votre objectif va encore dépendre la tonalité que vous allez adopter au cours de votre discours. En effet, si votre but est de récolter des dons pour une association d'aide aux enfants victimes de maltraitance, vous aurez intérêt à émouvoir votre public, à le toucher, car, une fois bouleversé, il sera plus à même d'accepter de verser de l'argent pour la cause que vous défendez. À l'inverse, si vous espérez un soutien financier pour un projet d'innovation technique ou technologique, vous recourrez plutôt à la tonalité didactique qui attestera votre rigueur, votre maîtrise du dossier et vous chercherez aussi peut-être à susciter l'admiration. C'est pourquoi il est crucial de bien cerner ce qu'on attend de vous et de bien définir la visée de votre prestation. Le but recherché déterminera votre démarche, votre stratégie oratoire et influencera de nombreux éléments de votre discours.

■ Identifiez le lieu de la prise de parole

Troisième question également très importante : où vais-je intervenir ? Il s'agit maintenant de bien connaître le cadre spatial dans lequel va se dérouler votre prestation. De l'endroit dans lequel vous allez intervenir vont aussi découler de nombreux facteurs et paramètres de votre intervention. Il est donc impératif de mener une enquête, de poser des questions à la personne qui vous passe commande de la prestation, voire, quand cela est possible – et c'est sans conteste la meilleure des solutions – d'aller repérer les lieux en amont. Vous comprendrez aisément que vous ne pourrez pas du tout vous y prendre de la même façon selon que vous intervenirez dans un grand amphithéâtre ou dans une salle exiguë, à l'intérieur ou à l'extérieur, avec sonorisation (micro) ou sans, devant un public à plat, donc au même niveau que vous, ou devant un public que vous dominerez du haut de votre scène etc. De ces facteurs spatiaux dépendent la possibilité de vous déplacer ou non pendant votre discours (une large scène rend possible des mouvements alors qu'un micro fixé à un pupitre interdit tout déplacement) mais encore la qualité de l'acoustique donc la nécessité de projeter plus ou moins la voix. Attention, l'acoustique n'est pas toujours liée à la taille de la salle. Il existe de grandes salles dont l'acoustique est excellente et

dans lesquelles il n'est pas utile de pousser la voix. Certaines petites salles, dont l'acoustique est très mauvaise, imposent au contraire d'accentuer l'articulation et de bien porter la voix (voir chapitre de l'ouvrage consacré à la gestion de la voix). Je conseille toujours, quand cela est envisageable, d'aller repérer les lieux où se déroulera la prestation pour en découvrir l'espace, l'agencement et pour en tester la qualité acoustique. Ce n'est d'ailleurs pas par hasard si les comédiens qui découvrent la salle de spectacle dans laquelle ils vont jouer le soir même commencent toujours par en tester l'acoustique. De ce paramètre dépendra leur jeu.

■ Identifiez le temps de parole attendu

Enfin, dernière question qu'il faut toujours se poser ou poser à quiconque pourra vous répondre avec exactitude : combien de temps devrais-je parler ? Une intervention de 15 minutes ou un exposé d'une heure ne nécessiteront pas la même préparation et ne conduiront ni aux mêmes choix pour le contenu ni aux mêmes stratégies pour la mise en œuvre de discours. Si vous savez qu'il va vous falloir parler longtemps, vous vous devez de ménager des parenthèses, des pauses, des ruptures de rythme, contrainte que vous n'aurez pas si votre intervention est très limitée dans le temps (ce qui ne signifie du reste pas qu'elle sera plus facile à réussir, loin de là !). Un bon orateur respecte toujours le temps qui lui est imparti et en est bien conscient dès sa phase de préparation. Rien de plus agaçant, par exemple, qu'un intervenant qui comprend qu'il est en retard et qui, pressé par le temps, se précipite de plus en plus au risque de bâcler la fin de son intervention et de perdre les spectateurs.

Vous l'aurez donc compris : ces questions que vous vous poserez en amont ne sont pas superflues mais bien au contraire absolument nécessaires. Des réponses que vous trouverez découleront un certain nombre d'éléments et de facteurs dont vous tiendrez compte, auxquels il vous faudra vous adapter en permanence et qui influenceront directement votre prise de parole.

Les questions à toujours se poser avant une prestation orale

Avant de vous lancer dans la préparation de votre intervention orale, il vous faut absolument cerner la situation d'énonciation dans laquelle vous vous trouverez afin d'y répondre au mieux.

Il s'agit donc de mener une petite enquête préparatoire pour répondre aux questions suivantes :

- À qui vais-je m'adresser ? Nombre de personnes, profil du public (social, professionnel, culturel, idéologique...), niveau de maîtrise du sujet (débutants, amateurs, experts), âge moyen, attentes éventuelles (pourquoi ces personnes viennent-elles assister à cette prestation ?).
- Quelle est la visée de mon intervention ? Informative (je cherche à renseigner et à transmettre des connaissances), argumentative (je cherche à convaincre et à influencer l'opinion du public), délibérative (je veux inciter à débattre).
- Où vais-je intervenir ? En intérieur ou en extérieur, type et dimensions de la salle (bureau étroit, salle de réunion, grand amphithéâtre...), configuration spatiale de la salle (par rangées, avec gradins, avec ou sans estrade, configuration en U, en cercle ou en carré...), avec ou sans sonorisation, qualité acoustique de la salle, matériel à disposition (paperboard, tableau blanc, vidéoprojecteur...).
- Combien de temps dois-je parler ? Temps limité qui nécessite d'opérer des choix, de valoriser l'essentiel, de hiérarchiser les éléments du discours ou temps long et libre qui incite à ménager des parenthèses, des pauses, des ruptures de rythme.

Élaborez votre itinéraire, prévoyez votre parcours et construisez un plan pour votre prestation orale

Lorsqu'on souhaite atteindre son but sans se perdre, il est vivement recommandé de se fixer par avance un itinéraire, un parcours avec des étapes prédéterminées, donc de savoir d'où l'on part, par où l'on veut passer et, surtout, où l'on veut arriver. Cette démarche s'applique aussi à l'orateur qui, lorsqu'il arrive devant son public, doit savoir par quoi il va commencer, par quelles étapes il va passer et à quoi il veut aboutir *in fine*. C'est pourquoi il est plus que conseillé de déterminer son itinéraire pendant le temps consacré à la préparation et donc d'élaborer un plan méthodique qui structurera

le discours. Plus la prestation sera organisée, rigoureuse, plus ses mouvements seront perceptibles, plus le public suivra avec aisance et plus il sera prompt à adhérer au propos. Cette structure peut être très globale (vous ne ménagerez dans ce cas que des grandes parties, par exemple trois grands moments dans le discours) ou au contraire très élaborée (vous pourrez alors ménager des parties, chacune comportant des sous-parties qui elles-mêmes admettront des sous-sous-parties). Tout dépend des visées de l'intervention, de sa durée, du public ciblé, des attentes à satisfaire. Quoi qu'il en soit, qu'elle soit brève ou longue, qu'elle soit de vulgarisation ou spécialisée, qu'elle soit informative ou argumentative, une prise de parole doit systématiquement être construite avec logique et clarté. C'est à vous, orateur, de faire en sorte que les spectateurs sachent toujours où vous en êtes de votre développement, qu'ils puissent facilement suivre la progression de votre pensée et qu'ils saisissent sans difficulté les étapes de votre propos. Mais comment s'y prendre pour rendre audible cette organisation du discours ?

■ Utilisez des connecteurs logiques

Il est tout d'abord très utile de recourir à des connecteurs logiques, autrement dit ces petits mots de liaison généralement invariables qui servent d'articulation entre les étapes, qui soulignent les enchaînements de votre prestation et qui montrent les rapports qu'entretiennent les différentes parties qui la constituent. Je dis toujours à mes étudiants que ces petits mots sont en quelque sorte des béquilles, d'une part pour l'orateur, qui grâce à elles sait exactement où il en est de son propos et, d'autre part, pour les spectateurs, qui, en les entendant, comprennent à quel point de l'exposé ils sont rendus. Bien sûr, ces connecteurs logiques ne doivent pas être choisis au hasard mais bel et bien en fonction de leurs nuances sémantiques et du lien logique que vous souhaitez exprimer. Ainsi, je vous conseille d'élaborer une liste des connecteurs qui sont précieux et de les classer en fonction du rapport qu'ils expriment. Il vous suffira ensuite de piocher dans ladite liste en fonction de vos besoins. Il y a par exemple les connecteurs logiques que vous pouvez utiliser pour ajouter une nouvelle idée, pour passer à un autre point. Il peut