

MINI-GUIDE D'INTRODUCTION AU
DÉBAT PARLEMENTAIRE CANADIEN



SOCIÉTÉ DE DÉBAT
DE L'UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE

Par Dany Plouffe

Version préliminaire (5 novembre 2007)

TABLE DES MATIÈRES

Sur le guide	3
Structure du débat et rôles des débatteurs	3
Déroulement du débat et rôle du Président	6
La proposition	9
Discours et arguments	12
Présentation du discours	14
Approfondir son discours	15
Évaluation d'un débat	16
Quoi faire si...	19
Organisation pendant le débat	21
<i>Remerciements</i>	24

Sur le guide

Ce guide a été écrit dans le but d'aider les nouveaux débatteurs à comprendre le fonctionnement du débat parlementaire canadien, style utilisé à travers la Société universitaire canadienne pour le débat intercollégial (SUCDI). Cette dernière offre aussi un guide plus exhaustif en anglais et il est fortement recommandé de le consulter régulièrement pour devenir un meilleur débatteur. On peut le trouver sur le site www.cusid.ca.

Le guide offre simplement un résumé du débat parlementaire canadien. Il sera aussi nécessaire d'observer des débatteurs expérimentés afin de bien comprendre le fonctionnement du débat parlementaire. Avec ces outils, vous serez rapidement en mesure de faire un débat qui respectera les règles du débat parlementaire canadien. N'hésitez pas à relire ce guide au fur et à mesure que vous progresserez dans votre compréhension du style. Après avoir fait quelques débats, vous comprendrez le guide différemment.

Structure du débat et rôles des débatteurs

Le débat parlementaire canadien oppose deux équipes que l'on nomme le gouvernement et l'opposition respectivement. Le gouvernement apporte une proposition et tente de convaincre le Président d'assemblée, qui est en fait le juge, que celle-ci doit être adoptée, alors que l'opposition s'y oppose. Chacune des équipes est composée de deux personnes: le Premier ministre et le Ministre de la couronne (ou Ministre du gouvernement ou simplement Ministre) dans le gouvernement et le Membre de l'opposition et le Chef de l'opposition (ou Leader de l'opposition) dans l'opposition.

Avant d'expliquer le rôle de chacun, expliquons d'abord quelle est la nature de la proposition apportée par le gouvernement. Nous allons nous y attarder très brièvement ici car nous y reviendrons plus détail dans une autre section.

La proposition est au coeur du débat et c'est au rôle du gouvernement de l'apporter. En général, l'opposition n'a aucune idée de sa nature. La proposition se veut un changement par rapport au statu quo, une amélioration à la situation actuelle, une solution à un problème. Elle peut être de nature politique, sociale, philosophique, etc. Par exemple, on peut apporter: « Le gouvernement propose que le vote devienne obligatoire au Canada » ou « Le gouvernement propose que le Conseil de sécurité de l'ONU n'ait plus de membres permanents ». La proposition doit être claire et doit pouvoir être débattue.

La personne à convaincre dans le débat est le Président d'assemblée. Ainsi, les deux équipes s'adressent à celui-ci tout au long de leurs discours. Dans le débat, le Président est neutre. En général, il doit être vu comme une personne quelconque qu'on veut convaincre de

quelque chose. Il arrive parfois que le gouvernement place le Président dans un rôle précis. Nous y reviendrons plus loin.

Chaque personne dans le débat a un rôle différent à jouer. Les rôles sont déterminés avant le début du débat. Nous allons ici décrire sommairement les rôles que chacun doivent jouer, avec le temps pour chaque discours. Dans l'ordre, les discours seront présentés par:

1. Premier ministre (7 minutes)
2. Membre de l'opposition (7 minutes)
3. Ministre de la couronne (7 minutes)
4. Chef de l'opposition (10 minutes)
5. Premier ministre (3 minutes)

1. LE PREMIER MINISTRE (7 MINUTES)

Le Premier ministre a deux discours à faire pendant le débat: il initie le débat (7 minutes) et il le conclut (3 minutes). Lors de son premier discours, sa première tâche est d'amener clairement la proposition, de l'expliquer, de définir les termes qui pourraient être plus ambigus, d'expliquer si nécessaire le contexte dans lequel se place la proposition, etc. Afin de donner une force à la proposition il peut commencer par énoncer la problématique liée à la solution qu'apporte la proposition. Son premier discours est crucial: c'est habituellement ce qui va déterminer la dynamique du débat. C'est le seul qui puisse préparer à l'avance son discours, alors il doit s'assurer d'être prêt. Si la proposition est ambiguë, l'opposition doit demander un point d'éclaircissement. Cette partie dure environ 1 à 2 minutes.

Une façon sûre de pouvoir bien apporter sa proposition est de la noter par écrit et mettre les points importants à expliquer par rapport à la proposition. On insistera probablement jamais assez aux débatteurs novices de l'importance d'apporter une proposition claire!

Une fois la proposition bien établie, le Premier ministre annonce ses arguments et les explique un à la fois. On recommande au Premier ministre d'apporter 3 arguments (ou plus si un débatteur d'expérience s'y sent à l'aise). Apporter seulement deux arguments donne l'impression que la position du gouvernement est fragile, alors que trop d'arguments ne permet pas d'expliquer et justifier clairement chacun des arguments.

À la fin de son discours (environ 30 sec. - 1 min.), le Premier ministre fait un résumé de son discours. Il rappelle la proposition et les arguments.

2. MEMBRE DE L'OPPOSITION (7 MINUTES)

Le membre de l'opposition est la première ligne de défense de l'opposition. Il n'a que le temps du discours du Premier ministre pour préparer son discours. Il doit alors se concentrer à trouver l'argument constructif qui semble le plus évident pour réfuter la position du gouvernement.

Son discours commence habituellement en énonçant clairement son opposition à la proposition. Il apporte la position de son équipe. Il poursuit ensuite en apportant 1 ou 2 arguments constructifs (environ 2-4 minutes). Par la suite, il réfute un à un tous les arguments que le Premier ministre a apporté (environ 2-4 minutes). Enfin, il fait un résumé de son discours (environ 1 minute) en rappelant la position de son équipe, les arguments apportés et la réfutation.

3. LE MINISTRE DE LA COURONNE (7 MINUTES)

Après l'offensive de l'opposition, le Ministre de la couronne doit montrer que la position du gouvernement tient encore malgré tout. Il commence d'abord par réexprimer la position du gouvernement et il peut apporter des éclaircissements sur la position du gouvernement. Il apporte de 1 à 3 nouveaux arguments constructifs (habituellement 2) qu'il a pu préparer avant le débat (2-3 minutes). Après ses arguments, le Ministre réfute un à un les arguments du membre de l'opposition (2-3 minutes). Par la suite, il reconstruit les arguments du Premier ministre en tentant de montrer que la réfutation de l'opposition ne change pas la position du gouvernement (1-2 minutes). Enfin, il fait un résumé de son discours (30 seconde - 1 minute).

4. LE CHEF DE L'OPPOSITION (10 MINUTES)

Lorsque vient le temps au Chef de l'opposition de faire son discours, il s'est écoulé environ 21 minutes. Le chef de l'opposition a alors eu le temps de trouver une argumentation plus élaborée. Son rôle est d'approfondir le débat et d'envoyer le gouvernement dans ses derniers retranchements. Il doit avoir compris quels sont les principaux enjeux du débat et en avoir une bonne vue d'ensemble des échanges et du sujet.

Le Chef de l'opposition peut commencer son discours en présentant une vue d'ensemble du débat: de quoi est-il question dans ce débat? Il doit aussi établir clairement sa position, qui doit rester cohérente avec celle de son partenaire. Il apporte de 2 à 4 arguments constructifs. (2-3 minutes). Il réfute ensuite les arguments du Ministre de la couronne ainsi que ceux du Premier ministre suite à la reconstruction du Ministre de la couronne (2-4 minutes). Il reconstruit par la suite les arguments que son collègue avait apporté et qui ont été réfuté par le Ministre de la couronne (1-2 minutes).

Enfin, dans les dernières minutes de son discours (2-4 minutes) il fait une synthèse du débat en montrant pourquoi l'opposition a gagné ce débat, pourquoi le gouvernement n'a pas réussi à démontrer que la proposition doit être acceptée. Il revient sur les principales faiblesses du discours du gouvernement et il rappelle les principaux points qu'a apporté l'opposition. Il rappelle aussi les grands enjeux de ce débat en affirmant clairement la position de son équipe dans le débat. Par exemple, concernant le vote obligatoire, il peut mentionner qu'il s'agit d'un débat sur le sens de la démocratie: la démocratie au service du peuple (contre le vote obligatoire) vs le peuple au service de la démocratie (pour le vote obligatoire).

5. CONCLUSION DU PREMIER MINISTRE (3 MINUTES)

L'opposition vient de faire un long discours et a sûrement affaibli la position du gouvernement. Le Premier ministre doit maintenant faire pencher la balance du côté du gouvernement. Le discours est très court et il y a beaucoup d'éléments qui pourraient être discutés. La plus grande difficulté dans ce discours est de déterminer quels sont les éléments importants à apporter afin de convaincre le juge. Le Premier ministre doit démontrer que la proposition n'a pas été suffisamment ébranlée par l'opposition pour être rejetée. Quels ont été les éléments forts de la position du gouvernement? Quels ont été les faiblesses de l'opposition? Tout comme le Chef de l'opposition, il doit apporter un regard plus approfondi sur le débat.

Le Premier ministre peut commencer par réfuter rapidement les arguments apportés par le Chef de l'opposition (environ 1 minute). Il doit se concentrer sur les arguments les plus forts que le Chef de l'opposition a apportés. En effet, le juge risque d'avoir été influencé particulièrement par ces arguments forts et le temps est limité.

Il poursuit son discours avec les éléments principaux qui feront en sorte de convaincre le Président que l'opposition n'a pas réussi à faire tomber la proposition. Il se consacre aux principales forces du gouvernement et les principales faiblesses de l'opposition. Il doit éviter de perdre du temps sur les détails, sur les erreurs mineurs de l'opposition. Par exemple, se concentrer sur les erreurs factuelles mineures de l'opposition n'aidera pas le gouvernement à gagner le débat. Il doit se concentrer sur ce qui risque de convaincre davantage le juge.

Déroulement du débat et rôle du Président

PRÉSIDENT D'ASSEMBLÉE

Le Président est celui qui donne les droits de parole aux débatteurs et qui s'assure du bon déroulement du débat. En fait, il son rôle principal est de juger le débat. Tout au long du débat, les intervenants s'adressent à lui.

Le Président invite les débatteurs à prendre la parole et leur indique le temps restant à leur discours. Cependant, il n'interviendra jamais pendant les discours des différents intervenants. Il ne fait aucun commentaire sur les différents points apportés par chacune des équipes. Il reste entièrement neutre.

POINT D'INFORMATION

Pendant le débat, il est possible d'intervenir pendant le discours de son adversaire. Il y a cependant quelques règles à respecter. D'abord on ne peut pas intervenir pendant les temps protégés dans les différents discours.

Ces temps protégés sont:

- La première et dernière minute du discours d'introduction du Premier ministre et des discours du Ministre de la Couronne et du Membre de l'opposition.
- La première minute et les 4 dernières minutes du discours du Chef de l'opposition
- Tout le discours de clôture du Premier ministre.

Ensuite, pour intervenir, on doit obtenir la permission de la personne qui a la parole. Pour ce faire, on se lève debout, et on lève le bras droit devant soi-même, la paume de la main vers le haut. La personne qui a la parole peut alors accorder ou non un droit de parole à celui ou celle qui en fait la demande. Si le droit de parole est accordé, la personne qui en a fait la demande doit poser une question brève (durée maximum de 15 secondes) et se rasseoir après avoir reçu une réponse.

On peut demander autant de point d'information que désiré. Cependant, la personne qui fait son discours doit éviter de répondre à tous les points d'information s'ils sont nombreux, sinon elle ne pourra pas terminer son discours. En général, on accepte environ 2 points d'information par discours.

Les points d'information peuvent servir à apporter un éclaircissement au débat ou à tendre un piège à l'autre équipe. En effet, on peut en profiter pour poser une question qui pourrait embêter la personne qui fait son discours.

Il faut éviter de se laisser distraire par les points d'information. Pendant son discours, on termine son idée avant d'accepter le point d'information. On peut aussi simplement refuser la demande de parole en faisant signe à la personne de se rasseoir.

LE CONTEXTE GÉNÉRAL DU DÉBAT

Il est tentant de considérer le débat comme une simulation parlementaire, où on se croit dans un parlement fictif, avec des élus fictifs. Or, ce n'est pas du tout le cas. Les termes parlementaires utilisés ici proviennent de certaines traditions. Ainsi, il n'est pas approprié de faire des interventions du genre: «Vous avez mal travaillé mal conseillé pour votre projet de loi » ou «Vous devez considérer l'opinion des gens qui vous ont élu.»

Les deux équipes n'ont pas de rôle de débat sauf celui de défendre une position. On veut convaincre le juge, qui est neutre, de quelque chose. On peut s'imaginer qu'on prend une personne quelconque dans la rue et on tente de la convaincre d'une position. En fait, ceci est vrai seulement quand le juge n'est pas placé dans une position spécifique. Le gouvernement peut aussi décider de placer le juge dans un rôle en particulier, et construire la proposition et son argumentation en fonction de cette situation. Ce sujet est traité dans la section suivante.

ÉTABLISSEMENT D'UN CONTEXTE SPÉCIFIQUE

Le gouvernement peut décider de placer le débat dans un contexte spécifique en donnant un rôle au juge, c'est-à-dire en le personnifiant. Dans ce cas, le Premier ministre doit commencer son discours en disant au juge quel rôle il joue. Par exemple, il peut dire: «Monsieur le Président, vous êtes George W. Bush». La proposition et les arguments seront ajustés en fonction de cette personnification. Par exemple, on peut tenter de convaincre George W. Bush de retirer ses troupes d'Irak et un des arguments pourrait parler des sondages qui lui seraient davantage favorable. Le discours doit être ajusté de sorte que ce soit crédible en imaginant qu'il s'agit bel et bien du personnage mentionné.

On peut aussi décider aussi de placer le débat à une époque en particulier. Par exemple, se placer en 1942 et expliquer pourquoi les États-Unis ne devraient pas d'investir dans la guerre en Europe. Il faut faire très attention à ce genre de situation. On ne peut pas utiliser des faits qui dépassent cet époque! Les débatteurs doivent considérer qu'ils font parti de cet époque. Ce genre de situation est peu conseillé aux débatteurs novices car il peut rendre le débat un peu plus complexe.

Le gouvernement ne peut cependant pas décider de placer l'Opposition dans une position spécifique. Par exemple, le gouvernement ne peut pas dire « M. le Président, vous êtes George W. Bush et l'opposition sont des membres d'Al-Qaida ». Le gouvernement doit laisser l'opposition de positionner comme elle désire.

La proposition

Le choix de la proposition compte pour beaucoup pour rendre le débat dynamique et intéressant. Trouver une bonne proposition n'est pas une tâche facile surtout pour quelqu'un qui débute en débat. Afin de faciliter la recherche d'un sujet, voici quelques directives qui pourront s'avérer très utiles.

Pour trouver une proposition, on peut fouiller dans les journaux, dans les revues d'actualité, sur Internet (il y a des sites avec plusieurs sujets de débat), on peut en parler avec ses amis et collègues ou s'inspirer sa propre expérience. La proposition peut être de différentes natures: politique, social, économique, éthique, ludique, etc. La seule limite est l'imagination! Identifier une problématique et y apporter une solution est une bonne approche pour trouver un sujet.

Une bonne proposition doit respecter certains critères. En voici quelques-uns:

- **La proposition doit être débattable**

Quand on choisit un sujet, on se demande: «Pourrais-je aussi défendre l'autre côté?» Le but d'un débat n'est pas d'apporter un sujet qui ne pourra pas être attaqué, au contraire! Un veut un débat intéressant où chacun aura des points à apporter. Un gouvernement apportant une proposition ambitieuse et difficile à défendre aura gagné des points vis-à-vis le juge. Ce dernier s'attendra à voir une réfutation très solide de la part de l'opposition. Dans le cas contraire, si la proposition est difficilement débattable, le juge considèrera que le gouvernement a préféré la facilité et sera plus sévère à son endroit.

Mauvais sujet: « Le gouvernement propose que le Canada encourage davantage les citoyens à voter en faisant davantage de publicité. »

Bon sujet: « Le gouvernement propose que le vote soit obligatoire au Canada.»

- **La proposition doit éviter le statu quo**

Ce critère est très en lien avec le critère précédent. On veut éviter de proposer quelque chose qui est déjà en place. Il faut considérer que l'opposition ne connaît pas le sujet à l'avance et il est habituellement plus facile de défendre le statu quo que le changement. On recherche aussi dans les débats de la créativité et de l'audace dans le choix des sujets. Ceci ne veut pas dire qu'on doit se mettre des battons dans les roues, mais plutôt apporter une mesure efficace contre un problème concret.

Mauvais sujet: « Le gouvernement propose que le Québec conserve la gratuité scolaire jusqu'au cégep.»

Bon sujet: « Le gouvernement propose d'abolir les écoles privés au Québec.»

- **La proposition doit être une mesure précise ayant des implications claires**

On veut éviter une proposition ambiguë, une proposition où on ne sait pas quels seront les impacts. Il faut éviter les généralités et se concentrer sur des propositions concrètes.

Mauvais sujet: «Le gouvernement propose que l'ONU enrayer la pauvreté dans le monde d'ici 2020.»

Bon sujet: « Le gouvernement propose que le G10 élimine la dette des pays sous-développés.»

- **La proposition doit être d'intérêt général**

On veut éviter ici des débats qui demande une formation dans un sujet très pointu, qui risque très fortement d'être inaccessible pour une majorité de personnes. On veut aussi éviter que le sujet soit tellement spécifique qu'il ne suscite que très peu d'intérêt. Un sujet est jugé d'ordre général s'il est traité dans les journaux et revues non spécialisées.

Mauvais sujet: « Le gouvernement propose que la direction de Radio-Canada embauche une nouvelles secrétaire administrative formée à l'école X.»

Bon sujet: « Le gouvernement propose que Radio-Canada soit privatisé.»

- **La proposition doit être avant tout un débat de principe**

On veut un débat qui soit davantage axés sur les principes plutôt que sur des technicalités comme dans le cas où on tourne le débat autour d'un nombre précis. Les débats de chiffre ne sont pas propices au débat parlementaire canadien. Si on demande par exemple d'injecter 1 milliard de plus en santé, pourquoi ce ne serait pas 1,1 milliard? Ou 0,9 milliard?

Mauvais sujet: « Le gouvernement propose que le Canada envoie 1000 soldats supplémentaire en Afghanistan. »

Bon sujet: « Le gouvernement propose que le Canada annonce dès maintenant son retrait total en Afghanistan en 2009. »

- **La proposition doit éviter de contenir plusieurs sous-propositions**

Il devient difficile de défendre une proposition qui contient plusieurs sous-propositions indépendantes. Pour faire passer la proposition il faut alors justifier chacune des sous-proposition alors que l'opposition n'a qu'à démontrer que l'une d'entre elles ne tient pas la route pour faire tomber la proposition au complet. Parfois une sous-proposition peut sembler soutenir l'autre sous-proposition, mais cette approche peut grandement nuire au débat. Il est préférable de se concentrer sur une seule mesure.

Mauvais sujet: « Le gouvernement propose que Loto-Québec déménage son casino dans le centre-ville de Montréal, abolisse les jeux de vidéo poker dans les bars et retire toute ses publicités.»

Bon sujet: « Le gouvernement propose que les jeux de hasards soient interdits au Québec. »

- **La proposition doit éviter de faire des débats trop classiques**

Afin de rendre les débats plus divertissants, on évite de revenir sur les débats traditionnels qui ont été fait et refait... les débats sur la peine de mort, l'avortement, l'euthanasie, etc. Rien empêche de traiter de sujets connexes, mais il faut faire preuve d'imagination dans ce cas pour sortir des sentiers battus.

COMMENTAIRES SUPPLÉMENTAIRES

Parfois, une proposition peut sembler respecter ces critères tout en étant de mauvais choix côté stratégique. Voici quelques exemples:

- **« Le gouvernement propose que le système d'éducation offre plus de temps de cours en éducation physique.»**

La problématique avec ce genre de proposition c'est qu'habituellement, on pourrait faire un discours très similaire pour justifier plus de temps en art, en mathématique, en français, etc. Il devient alors extrêmement compliqué de tenir ce point. Il ne faut pas expliquer simplement pourquoi on doit offrir plus de cours en éducation, mais aussi pourquoi on doit le faire au détriment de chacune des autres matières.

- **« Le gouvernement propose de fermer la frontière à l'immigration et d'expulsés tous les gens ayant entrés au pays depuis 10 ans.»**

La proposition est théoriquement débattable. Cependant, le danger est qu'elle risque de tourner à la xénophobie et au racisme, et aller ainsi totalement à l'encontre des valeurs véhiculées dans la société. Il est fortement recommandé d'éviter ce genre de proposition pour un débattre novice. Les débattreurs plus expérimentés verront s'ils peuvent en débattre ou non.

- **« Le gouvernement propose que le Québec développe l'énergie éolienne dans les zones inhabitées du Québec »**

Il y a peu de choses à dire sur cette proposition. Ça fait un débat peu dynamique côté principe. En effet, on s'oppose aux éoliennes principalement à cause du coût et de l'esthétisme. Ce dernier point est évité par la proposition. Il ne reste plus beaucoup de place à un bon débat.

- **«Le gouvernement propose que l'ONU s'oppose au génocide dans le pays X»**

D'abord, en supposant qu'il y ait bel et bien un génocide, il serait extrêmement surprenant que l'ONU prenne la position contraire. Mais la faiblesse principale d'une telle proposition c'est qu'on positionne l'autre équipe dans une position pro-génocide, ce qui est fortement déconseillé.

- **«Le gouvernement propose que le Québec est une nation»**

Nonobstant le fait qu'on peut considérer que c'est le statu quo, ce sujet est plutôt un débat sur la définition de nation, un débat de fait, ce qui n'est pas un débat de principe. Le gouvernement n'a qu'à donner une définition de nation qui fait que le Québec entre dans cette définition, et il ne reste plus de place au débat.

Discours et arguments

PRÉSENTATION DU DISCOURS

Un discours efficace est un discours claire. On annonce toujours ce qu'on va apporter. Par exemple, pour commencer son discours, le Membre de l'opposition peut dire: «M. le Président, nous nous opposons à la proposition du gouvernement qui consiste à retirer les troupes canadiennes de l'Afghanistan. Pour vous expliquer pourquoi, nous allons d'abord apporter 2 nouveaux arguments constructifs supportant notre position pour ensuite réfuter les arguments que le Premier ministre a apporté. Mon premier argument concerne les besoins militaires de l'Afghanistan et mon deuxième argument concerne les impacts politiques néfastes dans la région d'un tel retrait. »

Dans l'exemple précédent, on voit que le débateur numérote ses arguments et leur donne un titre. Ceci permet de donner des points de repères au juge pour faciliter sa compréhension. Celui-ci est un simple mortel, il peut par moment avoir une distraction. Si on réutilise pendant le discours le titre et le numéro des arguments, il pourra facilement suivre le discours et ceci donnera un net avantage au débateur.

En étant clair sur les arguments apportés, l'équipe adverse pourra ainsi se référer plus facilement aux arguments pour réfuter. Le juge pourra, lors de son évaluation, voir la progression d'un argument: comment a-t-il été réfuté et ensuite reconstruit?

PRÉSENTATION DES ARGUMENTS

Tous les discours doivent commencer par apporter les nouveaux arguments avant de réfuter ou reconstruire.

Un argument se présente en 3 étapes:

1. *Annoncer*: On utilise un titre pour annoncer quel sera l'argument. Ceci donne un point de repère au juge et aux autres débatteurs. On peut aussi lui donner un numéro.
2. *Expliquer*: On explique quel est l'argument, en quoi il consiste.
3. *Justifier*: On explique en quoi l'argument soutient la proposition.

R É F U T E R U N A R G U M E N T

Un argument peut être réfuté de différentes façon. On peut d'abord montrer qu'il est fondamentalement faux. Par exemple, si l'on dit qu'on doit retirer les troupes d'Afghanistan parce que les troupes États-Unis veulent prendre la place du Canada, l'argument est non valide. On peut aussi montrer que le lien entre l'argument et la proposition est faible ou mauvais.

On ne peut pas tout nié dans le discours de l'adversaire quand on fait une réfutation. En effet, en niant tout, on perd de la crédibilité. Souvent on doit se limiter à montrer que la portée des arguments est moins grande que ce que le gouvernement prétend.

T R O U V E R D E S A R G U M E N T S

Dans ses premiers débats, il peut être difficile de trouver plusieurs arguments différents. L'inspiration viendra avec le temps! Plusieurs catégories arguments reviennent régulièrement, en étant déguisées de façon différente à chaque fois. Pour trouver plusieurs arguments, il faut voir différents aspects de la proposition.

On peut se demander par exemple:

- Quels seront les impacts à courts, moyens et longs termes?
- Qui la proposition risque d'affecter?
- Quels sont les valeurs sous-entendus par la proposition?

Les arguments peuvent avoir diverses natures. Voici quelques thème généraux dont on peut s'inspirer pour trouver des arguments:

- Social
- Politique
- Économique
- Religieux

- Moral
- Éthique

Un truc mnémorique pour se souvenir de ces termes est d'observer le mot formé à partir de la première lettre de chaque mot. En ayant ces thèmes en tête, vous pourrez plus facilement regarder différents aspects d'une question.

Présentation du discours

Construire un bon discours, c'est d'abord apporter de bons arguments, de bien réfuter, de bien structurer, d'être convaincant. Pour rendre son discours intéressant à écouter, il faut bien le présenter. Si une personne parle la tête baissée, d'un débit très lent, sans intonation, il est assuré qu'il exigera au juge de se concentrer davantage pour bien suivre. Afin de mettre toutes les chances de son côté, et afin de développer ses aptitudes pour faire des discours intéressants, il faut considérer comment on apporte son discours.

Chaque individu développera sa propre façon de se présenter. Certaines personnes semblent constamment scandalisées, d'autres ont un style très contrôlé, d'autres préfèrent jouer davantage avec l'humour pour garder l'attention. En regardant différents débatteurs, et en expérimentant, chaque personne développera sa propre façon de se présenter.

Bien que la façon de présenter son discours soit quelque chose de très personnel, voici quelques éléments à considérer afin de progresser:

- *Développer sa gestuelle*
Avoir les bras rigides de chaque côté de son corps met peu de vie au discours. Laissez vos bras s'exprimer!
- *Regarder régulièrement le juge*
C'est le juge qu'on doit convaincre. C'est lui qu'on doit regarder. Il n'est cependant pas nécessaire de le fixer constamment, ce qui pourrait devenir intimidant. Un débatteur qui regardera constamment sur ses feuilles donnera l'impression d'être insécure.
- *Parler à un débit compréhensible*
Certains débatteurs parlent à un débit très rapidement, mais se font tout de même comprendre.
- *Ajouter de la vie aux paroles*
Pour mettre de la vie dans le discours, on peut varier l'intonation, faire parfois des pauses, changer le débit lorsqu'on veut insister sur un point. Il faut simplement éviter de parler de façon monotone.

- *Éviter les tics nerveux*

Les tics nerveux deviennent souvent une source de distraction pour les personnes qui veulent suivre les débats. On peut alors travailler à les éliminer en pratiquant régulièrement à faire des discours.

- *Se donner un air confiant et convaincu*

Si on ne semble pas certain de ce qu'on avance, comment peut-on en convaincre le juge? Avoir l'air convaincu devient de plus en plus facile à force de faire des débats.

Une façon de résumer cette section est d'affirmer qu'il faut mettre notre contenu rationnel dans un contenant émotionnel. Ce dernier ouvre la porte pour laisser entrer le contenu rationnel.

Approfondir son discours

Être capable de bien structurer son discours, de bien réfuter, et de bien reconstruire est la première étape à franchir pour devenir un bon débatteur. Une fois cette étape franchie, d'autres éléments peuvent apporter beaucoup de force aux discours. Nous allons ici énumérer quelques-uns de ces éléments.

- **Soulever les contradictions internes**

Il est très difficile de faire un discours de 7 minutes sans avoir aucune contradiction interne. Entre deux membres d'une équipe, les risques d'apporter des éléments contradictoires sont encore plus grands! Un bon débatteur, saura identifier ces contradictions et les mentionner dans son discours. Les contradictions se situent souvent au niveau des arguments et des valeurs véhiculées.

- **Utiliser les analogies**

L'utilisation d'analogies fortes peut aider à susciter l'intérêt du juge. Ceci permet parfois de mieux comprendre les points apportés par le débatteur. Le juge peut aussi plus facilement se souvenir de cette partie du discours.

- **Utiliser la dérision**

Afin de faire pencher le juge de son côté, on peut utiliser la dérision, la moquerie sur la position de l'adversaire. Par exemple, si l'adversaire apporte une contradiction, fait une erreur majeure, ou dit quelque chose qui n'a pas de sens, on peut s'en moquer. Mais attention! Ceci doit être utilisé avec une grande modération, sinon le discours risque de perdre toute sa crédibilité.

Se moquer des erreurs de l'autre ne veut pas dire s'attaquer ou se moquer personnellement des adversaires. Le discours ne doit jamais viser directement les débatteurs, mais plutôt la proposition et les affirmations.

- **Reformuler la position adverse**

Montrer qu'on a bien compris la position adverse et qu'on la maîtrise peut apporter beaucoup de crédibilité à son propre discours. Si on peut montrer qu'on comprend encore mieux la position de l'adversaire que ce dernier, on peut gagner beaucoup de points auprès du juge. De plus, on peut adapter la reformulation pour faire en sorte de mettre en évidence les faiblesse de ce que l'adversaire apporte.

- **Mettre l'adversaire au défi**

Dans son propre discours, on peut mettre au défi l'adversaire, l'inciter à discuter de points en particulier. On peut mentionner que pour justifier ce qu'il affirme, il doit faire certaines démonstrations. Ceci peut obliger l'adversaire à se concentrer sur des points en particulier. Par exemple, si le gouvernement propose que les États-Unis attaquent l'Iran, l'opposition pourrait insister sur le fait que le gouvernement doit démontrer que le danger que représente l'Iran est immédiat et que toutes les ressources diplomatiques ont été épuisées. Il force alors le gouvernement à discuter particulièrement de ces thèmes.

Ceci est à utiliser avec modération. D'abord parce que ça peut être vu comme de l'arrogance. Ensuite parce que si l'adversaire réussit à bien s'en tirer avec les défi lancé, ceci lui donne encore plus de crédibilité.

Évaluation d'un débat

Bien évaluer un débat requiert une bonne expérience en compétition, entre autres dans les compétitions. Dans le guide de la SUCDI, plusieurs détails sont apportés à ce sujet. Cette section apportera simplement quelques points de repère afin qu'un débatteur novice puisse prendre conscience des éléments importants dans un débat.

En compétition, c'est le rôle du juge à évaluer le débat. Une victoire se fait en équipe et non individuellement. Voici quelques éléments à analyser pour donner la victoire à une des deux équipes:

- La qualité de l'argumentation, la forces et la pertinence des arguments apportés.
- La qualité de la réfutation apporté à l'argumentation de l'équipe adverse.
- La résistance des arguments après les attaques de l'équipe adverse et la qualité de la ré-construction.

- La cohérence du discours dans l'équipe.
- La profondeur, la compréhension des enjeux et la vue d'ensemble du débat.
- Le respect du rôle joué
- La clareté générale du discours

En fait, le gouvernement gagne s'il réussit à convaincre le juge que sa proposition est pertinente et justifiée et ce malgré les points soulevés par l'opposition. L'opposition gagne si elle réussit à démontrer que la position du gouvernement ne tient pas la route, qu'elle n'est pas acceptable par rapport au statu quo.

Afin de bien évaluer le débat, le juge prendra des notes sur tous les arguments apportés, sur les réfutations, reconstructions, etc. Il pourra par la suite peser les arguments, se demander si les équipes ont apportés des arguments forts, si elles ont réfutés les arguments de l'autre équipe, etc. Un argument mal réfuté, ou même non réfuté peut faire un grand dommage à une équipe.

On juge seulement ce qui a été dit, et non ce qui aurait pu être dit. Un juge ne peut pas extrapoler pour deviner ce qu'un débatteur aurait pu vouloir dire, ou faire perdre des points à une équipe car il y avait un argument très fort qu'ils auraient pu apporter.

Ainsi, voici quelques commentaires qu'un juge pourrait faire pour juger correctement un débat:

- « Les deux équipes ont apporté une argumentation et une réfutation en général solide. Cependant, l'opposition n'a jamais réussi à vraiment s'attaquer efficacement à l'argument X du gouvernement, qui était pourtant une pièce centrale dans l'argumentation du gouvernement. Ainsi, le gouvernement a gagné ce débat. »
- « Le Membre de l'opposition a apporté une réfutation solide au discours du Premier ministre dès le début du débat. Le gouvernement a semblé très déstabilisé par cette situation et a ignoré les objections de l'opposition. L'opposition est donc gagnante.»
- « Bien que l'équipe du gouvernement ait apporté une bonne argumentation, le gouvernement a modifié sa position par rapport à la proposition apportée après la réfutation de l'opposition. De l'autre côté, l'équipe de l'opposition a présentement une argumentation solide. Alors elle obtient la victoire. »
- « L'opposition a clairement mieux identifié les enjeux de ce débat et a pu utilisé cette situation pour défaire l'argumentation du gouvernement. Ceci a permis à l'opposition de fragiliser grandement la position du gouvernement, ce qui lui donne la victoire. »

On insiste souvent auprès des débatteurs novices pour qu'ils sachent structurer leur discours correctement, qu'ils respectent la forme présentée ici, qu'ils adoptent un langage approprié, etc. Cependant, ce ne sont pas des éléments d'évaluation. Un discours bien structuré et bien présenté le rend claire, donc on peut mieux évaluer la qualité de ce qui est apporté.

Ainsi, les points suivant **ne** seraient **pas** des éléments valides pour évaluer un débat:

- *Le débatteur parle trop vite, trop lent, trop fort, trop doux, etc.*

Un débatteur qui ne s'exprime pas de façon efficace peut être difficile à suivre, ce qui peut se répercuter dans la compréhension des points qu'il apporte. Cependant, si on comprend tout de même ce qu'il dit, c'est ce qui compte. Il faut aussi considérer qu'une bonne façon de s'exprimer gardera plus facilement l'attention, ce qui fait qu'on est plus facile à comprendre.

- *Le débatteur regardait trop souvent sa feuille.*

Tout comme pour le point précédent, ça ne devrait pas faire parti de l'évaluation. Les tics nerveux ne sont pas sujets à évaluation non plus. Cependant on peut le noter au débatteur après le débat pour qu'il puisse offrir une meilleure prestation. En général, on s'attend tout de même, en tant que débatteur, d'améliorer ses aptitudes oratoires.

- *Le débatteur a passé trop de temps sur telle ou telle partie du discours.*

Il peut gérer son temps comme il le veut. Les temps donnés plus haut sont à titre indicatif seulement. Certains arguments peuvent être très rapide à apporter ou à réfuter. Si un débatteur passent peu de temps à réfuter un argument alors que c'était un point fort de l'adversaire, alors le problème réel est qu'il n'a pas réussi à vraiment bien réfuter, et non qu'il n'a pas passé assez de temps à le faire.

- *Le débatteur n'a pas structuré correctement son discours.*

En général, un discours mal structuré va faire en sorte d'affaiblir la position de l'équipe parce que ce discours risque de manquer des éléments importants (réfutation, reconstruction), d'être difficile à suivre pour le juge et d'être ennuyeux à écouter. Si un juge a besoin de beaucoup d'attention pour suivre le discours, pour comprendre où en le débatteur, il risque de lui être plutôt défavorable. se doit d'être bien structuré. C'est davantage la conséquence du manque de structure sur le discours qui sera le problème.

- *Le débatteur aurait dû apporter l'argument X et ne l'a pas fait*

Tel que mentionné précédemment, on n'évalue pas ce qui aurait pu être dit, mais seulement ce qui a été mentionné dans les différents discours. Le juge ne joue pas aux devinettes, il ne joue pas non plus au 5e débatteur. Il constate simplement ce qui a été dit.

- *L'argument X du débateur Y pouvait facilement être réfuté par le fait Z*

On s'attend à ce que le juge utilise son gros bon sens pour évaluer les arguments. Cependant, comme mentionné dans le paragraphe précédent, il constate ce qui a été dit. Alors c'est au rôle de l'équipe adverse de réfuter les arguments qu'apporte un débateur.

Même si ce qui compte est d'abord et avant tout la qualité de l'argumentation, il y a malgré tout certaines règles importantes à suivre, qui pourraient avoir comme conséquence de nuire au résultat final si le débateur ne les respecte pas. Par exemple:

- **Utiliser tout son temps**

Un débateur peut être grandement pénalisé pour ne pas avoir utilisé tout son temps. Si un débateur termine avant la fin de son temps, c'est qu'il n'a pas beaucoup d'éléments à apporter, donc sa position est moins solide.

- **Commencer par l'argumentation avant de passer à la réfutation et la reconstruction**

Ceci permet de faire en sorte qu'une équipe n'utilise pas un élément surprise à la fin d'un discours afin de déstabiliser l'adversaire. C'est une question de jouer de façon équitable.

Quoi faire si...

Voici quelques situations pouvant survenir et les moyens de s'en sortir.

- **L'équipe adverse n'a pas apporté de nouveaux arguments**

Dans ce genre de situation, on souligne qu'on n'a pas entendu clairement l'argumentation de l'équipe adverse. On peut chercher dans le discours de l'équipe adverse des points constructifs qui ont été apportés pendant la réfutation et en extrapoler des arguments afin de les réfuter.

Le plus important dans cette situation c'est d'éviter de se sentir déstabilisé à cause de l'absence d'arguments constructifs de la part de l'équipe adverse. Au contraire, l'équipe adverse est dans une mauvaise situation car elle n'a pas pu apporter de nouveaux points.

- **Le sujet manque de clarté ou de précision**

Si l'opposition trouve la proposition ambiguë, un des membres de l'opposition doit se lever et demander un point d'information afin de mieux comprendre ce dont il est question pendant le discours du Premier ministre. Une très mauvaise stratégie de la part de l'opposition est d'attendre son temps de parole et utiliser le manque de précision comme étant une justification pour faire tomber la proposition.

Dans le cas où après une demande d'éclaircissement la proposition n'est toujours pas claire, l'opposition peut alors le mentionner dans son discours et reformuler plus clairement la proposition selon sa compréhension et attaquer cette proposition.

- **Le sujet est très difficile à réfuter**

Le gouvernement a apporté un sujet très difficile à réfuter puisque qu'elle limite de beaucoup les possibilités de le réfuter. Par exemple, une proposition telle que «Le gouvernement propose que les femmes doivent avoir le même salaire que les hommes pour le même travail» est très fermée.

Cette situation peut sembler problématique pour l'opposition. Cependant, le juge risque d'être très défavorable au gouvernement pour avoir choisi un sujet penchant clairement à son avantage: ce n'est pas très juste!

Le rôle de l'opposition est de commencer par mentionner que le gouvernement a choisi un sujet très fermé pour ensuite continuer le débat en faisant de son mieux afin de réfuter la proposition. Un juge d'expérience sera beaucoup moins sévère envers l'opposition, alors celle-ci a de bonnes chances de remporter le débat malgré tout.

Dans le cas où il n'y a rien à dire sur la proposition, l'opposition peut apporter une nouvelle proposition ayant un lien avec la proposition. Le débat devra se poursuivre sur cette proposition, un peu comme si le Membre de l'opposition jouait maintenant le rôle de Premier ministre. Ceci est à utiliser seulement en cas de dernier recours. Si le Président considère que l'opposition avait une possibilité de réfuter la proposition du gouvernement, et qu'elle a préféré changer la proposition, la victoire risque d'être remportée par le gouvernement.

- **Le discours se termine avant la fin du temps alloué**

Terminer son discours avant la fin du temps alloué peut être très dommageable pour le résultat de l'équipe concernée. Chaque personne doit utiliser tout le temps alloué. Si la personne faisant son discours ne sait plus quoi ajouter, elle peut simplement faire un plus long résumé de son discours en réexpliquant une fois de plus les arguments apportés, les réfutations, etc. S'il reste encore du temps, on peut répéter une deuxième fois!

Avec l'expérience, la situation inverse risque de se produire: les débatteurs doivent apprendre à être plus concis, à se limiter à l'essentiel. Quand on passe par chaque étape du discours, tel que décrit plus haut, on ne risque pas de manquer de temps.

- **Son coéquipier a apporter des points avec lesquelles on n'est pas d'accord**

La cohérence dans l'équipe est très importante. Que faire si son coéquipier apporte des points et qu'on est pas en accord? Si on a trouvé l'argument ultime pour réfuter l'adversaire mais il entre en contradiction avec le discours précédent de son partenaire?

Malheureusement, la deuxième personne à parler dans une équipe doit se résigner à poursuivre sur la lancée de son partenaire, sinon les dommages à la position de l'équipe risquent d'être encore plus importants. Dans le cas où son partenaire a dit une bêtise, on peut tenter de ramasser les pots cassés en tentant de montrer qu'il a été mal compris, qu'il voulait dire autre chose.

- **L'adversaire apporte un sujet dont on a aucune connaissance**

Dans le cas où ce serait un débat très pointu qui demande des connaissances spécialisées, on peut recourir à la méthode proposée dans le cas où le sujet est difficilement débattable, c'est-à-dire apporter une nouvelle proposition. Cependant, cette stratégie doit être utilisée qu'en dernier recours. Il est extrêmement rare que ceci survienne.

Quand cette situation survient, on peut demander au gouvernement d'apporter des précisions, d'expliquer la situation, de donner davantage de détails. Avec les arguments du Premier ministre, on peut déjà commencer à saisir les enjeux importants. Même en connaissant peu le sujet, on peut remettre en doute les points apportés par le gouvernement.

- **Les membres de l'équipe adverse n'écoutent pas le discours et ne cessent pas de se parler**

Est-ce que l'équipe adverse parle assez fort pour avoir de la difficulté à se faire entendre par le juge? Si la réponse est non, alors on ne se soucie pas de ce que l'autre équipe fait. De toute façon, il est assuré qu'on ne réussira jamais à convaincre l'équipe adverse de sa position pendant le débat! C'est le juge que l'on doit convaincre. Si l'équipe adverse a manqué des points importants, le juge s'en rendra compte et celle-ci en sera affectée dans son évaluation car elle ne pourra pas offrir une réfutation solide.

Organisation pendant le débat

ÉCHANGES ENTRE LES COÉQUIPIERS

Pendant le débat, il est permis de parler entre les coéquipiers, tant que ça n'empêche pas le Président de bien suivre le débat. Il faut cependant bien choisir les moments où les échanges sont réalisés car pendant ce temps, les coéquipiers en question manqueront une partie du discours. Il est parfois plus prudent d'échanger des notes écrites si cela est possible. Par ex-

emple, pendant le discours du Ministre de la couronne, le Membre de l'opposition peut se concentrer à prendre des notes afin de faciliter la tâche du Chef de l'opposition

LA PRISE DE NOTES

Sans une prise de notes efficace, un débateur risque de se perdre dans le débat et perdre des éléments importants. Une façon standard de prendre les notes est de prendre une feuille vide, la placer en position paysage, la diviser en 4 colonnes avec comme titre à chaque colonne les différents intervenants du débat dans l'ordre. On inclut dans chaque colonne les arguments, réfutations des arguments, leur reconstruction et la réfutation des reconstructions. On peut ainsi suivre facilement le cours d'un argument.

Voici une façon d'organiser sa feuille de note:

PM	MC	MO	CO
Proposition			
1. Argument #1 2. Argument #2 3 Argument #3	Réfutation à #1 Réfutation à #2 Réfutation à #3	Reconstruction à #1 Reconstruction à #2 Reconstruction à #3	Réfutation à recons.#1 Réfutation à recons.#2 Réfutation à recons #3
	A. Argument A B. Argument B	Réfutation à A Réfutation à B	Reconstruction à A Reconstruction à B
		4 Argument #4 5. Argument #5	Réfutation à #4 Réfutation à #5
			C. Argument C D. Argument D E. Argument E

Il est à noter que les éléments sont ordonnées de sorte à ce que l'on puisse repérer rapidement ce que devient un argument au cours du débat. Il ne s'agit pas d'un point de repère pour connaître l'ordre dans laquelle il faut apporter les différents éléments du discours. En fait, l'ordre du discours doit se faire dans l'ordre inverse des éléments du tableau, de bas en haut.

Dans le tableau précédent, les chiffres sont utilisés afin d'identifier ce qui réfère aux arguments du gouvernement alors que les lettres sont pour les arguments de l'opposition. On peut écrire autant de détails que l'on désire. Cependant, plus on écrit de détails, plus on

risque d'avoir des hésitations pendant son discours puisqu'il faudra quelques secondes pour se relire.

La première colonne peut aussi servir au Premier ministre pour prendre des notes pour son discours final. Il peut aussi s'ajouter une cinquième colonne.

Le juge prend habituellement aussi ses notes de cette façon. Ça lui permet de pouvoir évaluer plus facilement le débat. Il peut mesurer la qualité des arguments et de la réfutation apportée, et voir si chaque personne a bien joué son rôle dans le débat. Il s'en sert comme aide-mémoire lors de l'évaluation.

Certaines personnes vont préférer écrire les différents éléments dans l'ordre dans lequel ils sont présentés en faisant des flèches pour indiquer la progression des arguments au cours du débat. D'autres personnes vont utiliser différentes couleurs afin d'identifier différents éléments du discours. L'important est de bien comprendre ses notes, de trouver une façon personnelle qui fait en sorte de mieux suivre le débat.

Remerciements

Je désire particulièrement remercier ces personnes qui ont fait une lecture de ce texte et ont apporté des corrections et même des ajouts:

- Sylvain Bérubé, membre de la SDUS depuis quelques années
- Steve Michaud, anciens membres de la SDUS, et un de ses fondateurs
- Philippe Boisvert, un de nos premiers entraîneurs, et très proche collaborateur de la SDUS depuis sa création