

Ministère d'enseignement supérieur et de la recherche scientifique

Université Badji Mokhtar ANNABA

Département : Génie des mines

Enseignant : LAICHE Oussama

Cursus : Première année

Module : Méthodologie de la présentation

COURS N 2

**Si l'on présente au lieu de rédiger,
c'est pour privilégier le contact.**

Les supports de présentation, quel qu'en soit le format (transparents, paperboard, dessins sur un tableau...), restent froids et désincarnés.

Sauf cas particulier, leur contenu, à la différence d'un document rédigé, n'est pas complètement signifiant pour quelqu'un qui se contenterait de les lire. Le rôle du speaker est donc prédominant pour faire vivre la présentation et lui donner corps. Même un excellent contenu ne peut vivre sans animateur pour l'expliquer et le mettre en valeur.

Savoir prendre la parole en public est rarement inné. Cela s'apprend, comme toutes les disciplines. Si vous faites partie de ces millions de managers qui ne se sentent pas à l'aise lors d'une présentation, prenez votre problème à bras-le-corps et ayez l'ambition de progresser. Tous les speakers, y compris les plus aguerris, ont le trac avant de commencer. L'important est de ne pas être handicapé par son appréhension de la situation.

Avant la présentation

Une présentation se répète avant, seul ou avec des collègues bienveillants ou des amis. En moyenne, il faut deux répétitions de la version finale de la présentation.

Ne soyez pas effrayé par votre prestation lors des répétitions ; en général, c'est inquiétant jusqu'au jour J !

Pendant la présentation

Gardez le contact visuel environ 5 secondes avec chacun des participants : l'idée est qu'à la fin chacun ait l'impression que vous ne vous êtes adressé qu'à lui. Parlez lentement et calmement : vous avez le temps. Projetez votre voix comme si vous parliez à un groupe de 50 ou 100 personnes sans micro.

Démontrez de l'enthousiasme et de l'engagement. Gardez un œil sur votre montre afin de ne pas dépasser votre temps de parole. Mieux, nommez un gardien du temps qui vous avertira 15, 10, 5, 2 et 1 minute avant la fin de votre présentation.

Moins vous en direz lors de votre présentation, plus votre auditoire s'en souviendra. N'ayez donc pas peur d'être très synthétique et de réserver un temps pour répondre aux questions plus détaillées et d'ordre technique.

Enfin, rappelons que le manager incarne un rôle dans l'entreprise. Ses responsabilités lui imposent parfois des prises de décision qui vont à l'encontre de sa personnalité. D'autres fois, il hérite de décisions prises au sommet, mais qui doivent être mises en œuvre à son niveau.

Personne n'aime annoncer des réductions drastiques de coûts, l'arrêt d'un projet ou des mesures liées à un plan social. Lors d'une présentation sur un thème sensible, vous jouez un rôle, votre rôle de manager. Ce n'est pas vous en tant qu'individu qui parle. Prenez donc de la distance par rapport à ce type de présentation et préparez-les deux fois mieux que les autres : un message sensible bâclé sur la forme est pire que tout !

Incarnerez votre support, il n'est rien sans vous !

COURS N 3, 4, 5, 6, 7

Apprendre à synthétiser pour une présentation fiable : la méthode OCTOPUS

La méthode OCTOPUS, dont l'origine remonterait au questionnement de Quintilien, est à la fois ingénieuse et simple. Elle permet, en effet, à partir de huit questions élémentaires (*Pourquoi ? Quoi ? Qui ? Quand ? Où ? Combien ? Comment ? Conséquences ?*) de cerner un sujet dans son ensemble, de manière relativement exhaustive.

En outre, lorsque vous souhaitez mobiliser vos connaissances sur un sujet, cette méthode vous permet selon une sorte de **brainstorming** organisé d'utiliser pleinement les ressources spontanées de votre pensée. Toutes les idées qui pourraient vous venir à l'esprit trouveront alors infailliblement leur place dans votre arborescence OCTOPUS (*Pourquoi ? Quoi ? Qui ? Quand ? Où ? Combien ? Comment ? Conséquences*).

Toujours en respectant le principe des mots clés, vous pourrez ainsi vous interroger sur le sujet selon huit directions. Bien que l'ordre proposé (*Pourquoi ? Quoi ? Qui ? Quand ? Où ? Combien ? Comment ? Conséquences*) réponde à une logique de présentation, ces huit questions peuvent être traitées dans le désordre. Une question peut être aussi temporairement délaissée pour une autre, puis reprise lorsqu'une idée nouvelle s'impose soudain à l'esprit.

Mettez en scène vos questions...

Afin de mieux comprendre la richesse de ces huit questions, il vous suffit d'imaginer une pièce de théâtre.

Le « Pourquoi ? » vous permet d'en comprendre l'intérêt et l'intention de l'auteur dans son contexte. « Quoi ? » en identifie la nature et le genre, « Qui ? » les acteurs, « Quand ? » le contexte historique, « Où ? » l'environnement ainsi que les différents lieux où se déroulent les scènes successives.

Ensuite, la question « *Combien ?* » identifie le nombre d'acteurs, de figurants, les moyens mis en œuvre, les coûts générés par le spectacle, le nombre de représentations et de spectateurs.

La question « *Comment ?* » aborde le déroulement de l'intrigue, le jeu des acteurs, les coups de théâtre, quiproquos, le cheminement et l'évolution des personnages face aux situations à affronter. Cette question fondamentale est généralement la plus développée car elle est tournée vers l'action.

Enfin, la dernière question « *Conséquences ?* » vous permet d'analyser l'impact positif ou négatif de la pièce sur le public, sa résonance culturelle dans la société...

La partie « *Conséquences ?* », lors d'une présentation orale ou écrite, est l'occasion d'étudier selon un regard prospectif non seulement l'impact du sujet traité, mais, au-delà, les suites à donner, les scénarios nouveaux, les hypothèses de développements futurs...

Six avantages pour une même méthode

L'intérêt de la méthode OCTOPUS présente, en somme, six avantages.

1. Mobiliser rapidement ses connaissances par des questions incitatives.
2. Balayer tous les aspects du sujet dont certains auraient pu être oubliés sans ce questionnement systématique.
3. Associer les idées entre elles, les organiser selon sa propre logique dans un ensemble cohérent.
4. Mesurer son état de connaissance d'un sujet ainsi que les points à approfondir.
5. Servir de support pour une présentation écrite ou orale structurée en un minimum de temps.
6. Donner envie de rechercher de nouvelles idées ou d'enrichir son arborescence OCTOPUS par de nouveaux apports et développements.

La réussite d'une prestation orale passe pourtant par quatre étapes majeures : l'intérêt suscité, la pédagogie utilisée pour aboutir à la compréhension, l'adhésion aux contenus et enfin la mémorisation qui inscrit dans la durée votre intervention.

La méthode EXPOFIL

Les quatre préoccupations en dessous sont prises en compte par la méthode EXPOFIL.

L'intérêt d'un auditoire repose à la fois sur la capacité de l'orateur à formaliser en synthèse et à capter l'attention par des anecdotes et illustrations variées et adaptées.

La *pédagogie* de l'exposé repose sur l'aptitude à susciter en chacun une représentation mentale claire répondant à son attente.

L'adhésion s'effectue grâce à une progression logique pour tous, digeste à chacune des étapes. Ces dernières doivent faire l'objet d'une attention particulière lors de la mise en forme du support.

Enfin, la *mémorisation* permet de pérenniser les contenus dans l'esprit des auditeurs. Même un exposé perçu comme vivant et intéressant peut ne pas remplir les conditions de cette dernière étape.

EXPOFIL peut par conséquent devenir le support qui vous permettra de remplir plus facilement ces quatre conditions.

EXPOFIL peut-être matérialisé sous forme de matrices synoptiques ou de supports arborescents.

Les trois situations auxquelles répond EXPOFIL

Notre expérience nous a amenés à répartir les exposés en trois grandes familles liées, à la fois, à la situation, au degré d'expertises de l'auditoire et à ses

attentes : l'exposé « restitution », l'exposé « conférence », l'exposé « interactif ».

L'exposé restitution

Il correspond à des cas rencontrés dans le cadre scolaire ou universitaire. L'orateur expose un thème, souvent méconnu de lui auparavant, et souhaite en restituer la teneur en synthèse.

Dans ce cas, l'auditoire, lui-même en situation de découverte, ne connaît pas forcément bien ni le thème traité ni le contexte.

Son objectif est la *vulgarisation*.

L'exposé conférence

Il s'adresse à des personnes connaissant certains aspects du sujet traité. Le conférencier maîtrise bien son sujet, dont il est généralement un spécialiste. Contrairement aux auditeurs de l'exposé « restitution », leur degré d'exigence est donc plus élevé.

Son objectif est l'*approfondissement*.

L'exposé interactif

C'est une forme novatrice d'exposé, utilisable dans les cas où le public et l'orateur, très spécialisés sur un sujet, doivent s'adapter l'un à l'autre. Il se place généralement dans un contexte d'exposés successifs : journées thématiques, tables rondes, débats, forums... Les orateurs, pour ne pas être redondants, doivent sans cesse réadapter, voire remanier complètement la teneur de leurs interventions. L'écueil fondamental dans cette situation est d'avoir figé la veille, dans un support préétabli, les notes de l'exposé sans les modifier face à l'apparition de nouvelles données non anticipées.

Son objectif est l'*adéquation au contexte*.