

Guide de débats

Style

National canadien



Débats Style national canadien

Le débat du style national canadien s'inspire du style de débat utilisé dans les Championnats mondiaux de débats scolaires. Contrairement au style mondial qui oppose des équipes de trois débatteurs, les équipes du style national canadien n'en comptent que deux. Chaque orateur présente son discours constructif, et chaque équipe a droit à un discours de réfutation dont la présentation constituera les deux derniers discours du débat.

L'équipe qui appuie la résolution sera appelée la « Proposition » et l'équipe rejetant la motion sera « l'Opposition ». Tous les discours constructifs ont la même durée. Le discours de réfutation est présenté par le premier débatteur de chaque équipe. Tous les débats du style national canadien sont des débats touchant des valeurs. Toutes les motions sont introduites par les termes « Cette Chambre », référant généralement à une institution parlementaire (pas obligatoirement du Canada). Tous les débatteurs peuvent s'adresser à l'Orateur (m. /mme l'Orateur/trice), au président/e (m. /mme le/la Président/e) ou au public (Mesdames/messieurs).

Style national canadien bilingue JH

	Junior débutant	Junior Open
1 ^e Proposition constructif français	5 min	6 min
1 ^e Opposition constructif français	5 min	6 min
2 ^e Proposition constructif français	5 min	6 min
2 ^e Opposition constructif français	5 min	6 min
Réfutation 1 ^e Opposition anglais	3 min	3 min
Réfutation 1 ^e anglais	3 min	3 min

Style national canadien bilingue SH

	Senior débutant	Senior Open
1e Proposition constructif français	8 min	8 min
1e Opposition constructif français	8 min	8 min
2e Proposition constructif français	8 min	8 min
2e Opposition constructif français	8 min	8 min
1e Opposition réfutation anglais	4 min	4 min
1e Proposition réfutation anglais	4 min	4 min

1 ^e Proposition (Sr. Déb. – 6min Sr. Open – 8 min)	1 ^e Opposition (Sr. Déb. – 6min Sr. Open – 8 min)	2 ^e Proposition (Sr. Déb. – 6min Sr. Open – 8 min)	2 ^e Opposition (Sr. Déb. – 6min Sr. Open – 8 min)	Opposition Réfutation (1 ^e Opposition 4 min)	Proposition Réfutation (1 ^e Proposition 4 min)
Introduction	Introduction	Introduction	Introduction	<p>Les deux discours présentent une synthèse des positions et soulève les défauts de l'opposition.</p> <p>Aucun nouvel argument n'est apporté mais de nouveaux raisonnements logiques ou exemples sont permis.</p> <p>Démontrer pourquoi son équipe doit remporter le débat et l'autre le perdre.</p> <p>Rappeler aux juges vos divers arguments.</p> <p>Exprimer aux juges pourquoi ils devraient accepter vos arguments malgré les attaques des adversaires.</p> <p>Exprimer aux juges les raisons pour lesquelles ils ne doivent accepter les arguments de l'autre équipe.</p> <p>Revoir les évidences.</p>	
Définitions	Si nécessaire, réfutation des définitions	S'assurer de l'unité de pensée	S'assurer de l'unité de pensée		
Thèmes/position	Thèmes/position	Réactions aux arguments opposés	Réactions aux arguments opposés		
Présentation d'un plan (si utile)	Réactions aux arguments	Nouveaux arguments	Nouveaux arguments		
Arguments	Contre-plan (si nécessaire)				
Conclusion	Conclusion	Conclusion	Conclusion		

La prestation de la 1^e Proposition

Le premier discours devrait contenir les éléments suivants :

1. Une introduction
2. Les définitions
3. Le plan (si nécessaire)
4. Les thèmes et la position adoptée
5. Les arguments
6. Une conclusion

Dans ce premier discours constructif, plus de quatre-vingt-cinq pourcent de l'allocation devraient être consacrés à la présentation de la position. Le premier orateur doit normalement présenter deux aspects de la position, leur accordant la même durée. Par exemple, pour un discours de huit minutes :

- La première minute comprend une introduction et la définition des termes
- Les trois minutes suivantes servent à présenter et à développer un premier argument
- Les trois minutes suivantes, un deuxième argument
- Les trente dernières secondes servent à résumer et à conclure.

Introduction

L'introduction peut être aussi simple que « Monsieur le Président » ou assez élaborée pour attirer l'attention des juges en présentant des mots d'esprit ou des informations pertinents.

Définitions et Plan

Le style national canadien ne permet pas la diversion (changer le contexte logique du débat). Le cadre des définitions serait « l'acception par l'homme de la rue du sens donné ». En plus des définitions, là où le besoin existe, il est bon de présenter un plan. Ce plan présente une application qui ajoute un éclairage aux définitions proposées. Ce plan pourrait répondre aux questions : Qui, Quoi, Quand, Où. Un bon plan ajoute au contexte et débarrasse le débat de l'envie de suggérer des orientations similaires à celles déjà existantes. Ce plan doit être complètement développé dans le premier discours. Par exemple, un plan visant la résolution que « La Chambre imposerait une taxe au carbone » pourrait être :

1. Le gouvernement du Canada impose une taxe de 40,00\$ la tonne de carbone produite par une compagnie
2. Le montant perçu sera remis directement sous forme de subsides ou de bourses aux compagnies qui investissent dans les énergies et les technologies vertes
3. La taxe sera augmentée de 5,00\$ annuellement
4. La taxe entrera en vigueur en l'année 2010

Position divisée et orientation de position

La **position divisée** et l'**orientation de position** sont directement inspirées du style mondial. La position divisée la plus simple peut comprendre quelques idées différentes et se veut simplement la manière dont les arguments sont répartis entre les deux orateurs. L'autre forme, celle qui est privilégiée, consiste à développer deux thèmes. Le premier discours aborde le premier thème en soumettant deux arguments différents. Le deuxième orateur aborde le deuxième thème en présentant les derniers arguments. Ainsi, dans la résolution suivante « Cette Chambre légaliserait toutes les drogues », une proposition divisée pourrait se dérouler ainsi :

« Les deux thèmes que nous allons aborder aujourd'hui dans ce débat seront : 1^e La drogue dans la société et 2^e Le Monde en développement. J'aborderai le premier thème et mon partenaire le deuxième. Deux arguments principaux pour le thème « Monde en développement : la liberté de choix et la diminution des effets négatifs. »

L'**orientation de position** est la ligne directrice pour l'appui de votre position. C'est en quelque sorte votre thèse.

La prestation de la 1^e Opposition

1. Introduction
2. Contre-plan (si nécessaire)
3. Présentation de la « position divisée »
4. Si nécessaire, la réfutation des définitions
5. Thème de l'équipe/ligne directrice
6. Contre-argumentation des arguments de la Proposition
7. Préciser les arguments en opposition à la résolution
8. Conclusion

Environ 75% du premier discours de l'Opposition devrait présenter les éléments constructifs de la position. Le premier orateur développe deux points constructifs d'une durée égale. Dans un discours de huit minutes`

- Les deux premières minutes sont la réfutation et la correction
- Les trois minutes suivantes pour un premier argument constructif
- Les deux minutes et demie pour un deuxième argument constructif
- Les trente dernières secondes pour une synthèse et une conclusion

Modèles de contre-plan

Un contre-plan est nécessaire lorsque l'Opposition accepte l'objectif visé par la résolution mais croit qu'il y a une meilleure façon de l'atteindre. Le travail de l'Opposition est donc de soumettre un contre-plan dans le premier discours. Dans la résolution relative à la taxe sur le carbone, l'Opposition pourrait présenter la possibilité de créer un maximum et la possibilité d'échanges d'émission de carbone. Ce serait tout à fait acceptable.

La prestation de la 2^e Proposition

La deuxième Proposition a moins de rôles à jouer, mais ils sont tout aussi importants. Suite à ce discours, la défense de la position de la Proposition devrait être complétée et aucun nouvel argument ne devrait être soulevé. C'est habituellement le rôle de la 2^e Proposition d'apporter un seul nouvel argument dans le débat.

1. Introduction
2. Confrontation des points soulevés par l'Opposition
3. Revoir la position de l'équipe
4. Nouvel argument de la Proposition
5. Conclusion

Entre 35 et 40% du discours de la 2^e Proposition devrait servir à la réfutation et la balance à un discours constructif. Par exemple, dans un discours de huit (8) minutes :

- Les trente premières secondes pour l'introduction
- Les trois minutes suivantes pour la réfutation et la reconstruction
- Les quatre minutes suivantes présentation et développement d'un nouvel argument
- Les trente dernières secondes pour la conclusion

La prestation de la 2^e Opposition

Le discours de la 2^e Opposition est le dernier discours constructif du débat. Le style national est conçu de façon à ce que dans la progression du débat il y ait de moins en moins d'éléments de développement. Dans ce discours de la 2^e Opposition, les éléments abordés sont les mêmes que lors du discours de la 2^e Proposition.

1. Introduction
2. Poursuite de la charge contre la Proposition
3. Retour sur la position d'équipe de l'Opposition
4. D'autres arguments contre la résolution
5. Conclusion

Le discours de la 2^e Opposition se compose d'environ 50 à 60 % de réfutation, la balance servant au développement. C'est une bonne technique de débats de soumettre un seul argument dans le deuxième discours. Par exemple, dans une présentation de huit minutes :

- Les premières trente secondes pour l'introduction
- Les quatre minutes suivantes pour la réfutation
- Les trois minutes suivantes pour un point constructif
- Les trente dernières secondes pour conclure sur la position de l'Opposition

Les répliques finales

Après les présentations de tous les discours constructifs, tant la Proposition que l'Opposition a droit à une réplique finale. Le discours de réplique permet à chaque équipe de faire une dernière présentation de leur position aux juges, Contrairement au discours constructif, la réplique ne contient aucun nouvel argument. La réplique est présentée par le premier orateur de chaque équipe. Les répliques se font dans l'ordre inversé, l'Opposition d'abord. L'Opposition bénéficie donc de deux présentations consécutives : la 2^e Opposition et la réplique.

Les discours finaux ne devraient ressembler à aucun autre, ils ne sont surtout pas la continuation des deuxièmes discours. Le but visé par chaque équipe est de fournir une nouvelle occasion de renforcer sa position, de revenir sur le débat et de le reformuler de façon à apporter un nouvel éclairage sur leur vision respective.

Ces discours de clôture doivent être très différents des précédents. À ce stade-ci, le débat est déjà terminé. Le but n'est donc plus de tenter de gagner le débat lui-même, mais plutôt de prendre du recul et d'expliquer pourquoi votre équipe a remporté ce débat. Ce faisant, vous pouvez aussi insister sur les motifs qui expliquent la défaite de l'autre équipe.

La méthode la plus simple est de consacrer une moitié du temps à remettre en question la position de vos adversaires et l'autre moitié à résumer votre position. Il ne s'agit pas bien sûr de mettre les deux équipes sur un pied d'égalité mais plutôt d'être très critique face à la position de l'autre équipe et de renforcer la valeur de votre position. Idéalement il s'agit de démontrer comment votre présentation a bien répondu aux questions et oppositions de vos adversaires.

Au lieu de vous concentrer sur chacun des arguments apportés par chaque côté, le discours final devrait survoler l'ensemble des éléments présentés et faire une analyse de l'impact de ceux-ci sur les positions respectives.

Soulevez les raisons logiques expliquant l'échec de l'équipe adverse. Par exemple, votre opposition a clairement établi les critères démontrant l'échec de l'autre équipe, ou son non-respect de sa promesse à apporter son support au plan proposé et dont il n'a plus été question ensuite. De la même manière, si l'Opposition n'a pas réfuté un de vos arguments, prenez-en note, ce pourrait être un point majeur en votre faveur.

POINTS D'INFORMATION

Le Point d'Information, aussi connu sous le sigle PI, est utilisé dans le style Mondial et dans une multitude d'autres débats. Essentiellement, le PI est une question ou une affirmation qu'un orateur exprime pendant le discours d'un adversaire dans le but d'en retirer un avantage.

Il est pris pour acquis que chaque débateur soulève et répond aux PI. Ces PI ne sont autorisés que pendant les discours constructifs et jamais dans la première et dernière minute de ceux-ci (on appelle ces périodes « temps protégé »). Durant un discours, le chronométrateur signalera la fin de la première et le début de la dernière minute indiquant ainsi les temps protégés. Les PI doivent être brefs et pertinents.

Pour soulever un PI, un débateur se lève en silence, possiblement en étirant un bras. Ou plus simplement, un débateur peut dire, « point d'information » ou « sur ce point ». L'orateur a la latitude d'accepter ou non d'entendre ce PI. L'orateur dispose alors de :

- a) **Le rejeter** en disant « non merci » ou « pas maintenant ». Le demandeur doit alors s'asseoir. Il est aussi possible pour l'orateur de demander poliment, d'un geste de la main, au demandeur de s'asseoir sans répondre ni interrompre son discours,
- b) **L'accepter** en permettant la question ou le commentaire et en y répondant. L'orateur peut cependant choisir d'y répondre brièvement, poursuivre son exposé ou annoncer qu'il y reviendra plus tard (en quel cas, il doit s'assurer effectivement d'y revenir!),
- c) **Répliquer** en disant quelque chose comme « un instant » ou « quand j'aurai complété mon point » et permettre le PI à la fin de sa phrase ou de son point.

Chaque orateur devrait permettre au moins deux PI pendant son discours. Chaque débateur de l'équipe adverse devrait soulever au moins deux PI à l'orateur. Les juges doivent pénaliser l'équipe qui ne respecte pas cette règle! La façon dont le débateur réagit en soulevant et en acceptant des Point d'Information est un élément clé de ce style débat.