



*Manuel de l'élève*

*Sur*

*Les techniques de gestion d'un débat*

*Par Shifu Ngalla*

*Pour le compte du*

*Projet FNUD - Change Comms*

*(Cameroun)*



*Manuel de l'élève*

*Sur*

*Les techniques de gestion d'un débat*

*Par Shifu Ngalla*

*Pour le compte du*

*Projet FNUD - Change Comms*

*(Cameroun)*

*Yaoundé, 2014*

## **TABLE DES MATIÈRES**

### **INTRODUCTION**

#### **CHAPITRE 1 : VOCABULAIRE PROPRE AU DÉBAT**

- 1.0 Le débat \_\_\_\_\_
- 1.1 L'argument \_\_\_\_\_
- 1.2 La réfutation \_\_\_\_\_
- 1.2.1 Le recours à la logique \_\_\_\_\_
- 1.2.2 Relever tous les points importants des arguments de l'équipe adverse \_\_\_\_\_
- 1.3. L'équipe \_\_\_\_\_
- 1.3.1 Le point de vue de l'équipe \_\_\_\_\_
- 1.4 La matière \_\_\_\_\_
- 1.5 La méthodologie \_\_\_\_\_
- 1.5.2 La méthodologie individuelle \_\_\_\_\_
- 1.6. La manière \_\_\_\_\_

#### **CHAPITRE 2 : THÈME DU DÉBAT ET PARTIES**

##### **PRENANTES** \_\_\_\_\_

- 2.0 Définition du thème \_\_\_\_\_
- 2.1 Quel type de thème pour un débat ? \_\_\_\_\_
- 2.1.2 Traitement du thème pour en faire un thème de débat \_\_\_\_\_
- 2.2 Acteurs d'un débat \_\_\_\_\_
- 2.2.1 Débatteurs \_\_\_\_\_
- 2.2.2 Intervenant \_\_\_\_\_
- 2.2.3 Modérateur \_\_\_\_\_
- 2.2.4 Chronométreur \_\_\_\_\_
- 2.2.5 Les membres du jury \_\_\_\_\_
- 2.2 L'auditoire \_\_\_\_\_

#### **CHAPITRE 4 : COMMENT SE PRÉPARER POUR UN DÉBAT ET DÉROULEMENT D'UN DÉBAT** \_\_\_\_\_

- 3.0 Préparation intellectuelle des débatteurs \_\_\_\_\_
- 3.1 Préparation intellectuelle du modérateur \_\_\_\_\_
- 3.2. Préparation matérielle pour le débat \_\_\_\_\_
- 3.2.1 Disposition des participants \_\_\_\_\_
- 3.3. Déroulement du débat \_\_\_\_\_
- 3.3.1 Premier intervenant de l'équipe affirmative \_\_\_\_\_
- 3.3.2 Premier intervenant de l'équipe négative \_\_\_\_\_
- 3.3.2 Deuxième intervenant de l'équipe affirmative \_\_\_\_\_
- 3.3.3 Deuxième intervenant de l'équipe négative \_\_\_\_\_
- 3.3.4 Troisième intervenant de l'équipe affirmative \_\_\_\_\_
- 3.3.5 Troisième intervenant de l'équipe négative \_\_\_\_\_

- 3.4 Évaluation des équipes\_\_\_\_\_
- 3.5 Auditoire, en tant que juge et partie\_\_\_\_\_
- 3.6 Rôle des membres du jury\_\_\_\_\_
- 3.7 Match nul ou égalité\_\_\_\_\_

#### **CHAPITRE 4 : LES CHOSES À FAIRE ET À ÉVITER AU COURS D'UN DÉBAT\_\_\_\_\_**

- 4.1 Contact visuel avec l'intervenant\_\_\_\_\_
- 4.3 Le corps\_\_\_\_\_
- 4.4 Votre apparence et l'attitude de l'intervenant\_\_\_\_\_
- 4.5 L'utilisation d'un vocabulaire soutenu\_\_\_\_\_
- 4.6 Autre conseils utiles\_\_\_\_\_
- 4.7 Le langage des débatteurs démocratiques\_\_\_\_\_
- 4.8 Comment faire référence à l'équipe adverse\_\_\_\_\_
- 4.9 Comment avancer un argument pour le compte de l'équipe\_\_\_\_\_
- 4.10 Comment conclure un argument pour le compte de l'équipe\_\_\_\_\_
- 4.11 Ce qu'il NE FAUT PAS faire, (Pour protéger le pays et promouvoir la démocratie)\_\_\_\_\_

la définition du débat et son organisation nous emmène automatiquement à rechercher le bien-fondé de ce manuel. Autrement dit, quel avantage peuvent tirer les élèves du secondaire au Cameroun en s'exerçant au débat de nos jours ? La réponse est simple. Un débat est manifestement très utile de plusieurs manières aux élèves en tant qu'individus d'une part, et en tant que communauté d'apprentissage d'autre part.

**C'est un exercice d'apprentissage.** Un débat constitue essentiellement une activité verbale, c'est-à-dire, qu'il se fonde beaucoup plus sur l'« expression » orale, en français, en anglais, en langue maternelle, etc. Par conséquent, les débats permettent aux élèves d'améliorer leurs aptitudes linguistiques en général, l'éloquence et l'art oratoire, en particulier. Ils offrent en effet aux élèves une expérience nouvelle et structurée de l'utilisation orale du français, de l'anglais, de la langue maternelle, etc. Par ailleurs, ils les emmènent à raisonner et à parler de manière structurée et ordonnée.

**Les débats permettent aux élèves de développer un pouvoir de raisonnement spontané et critique.** Ils renforcent aussi la capacité des élèves à parler des choses d'une façon précise. L'aptitude à pouvoir identifier rapidement les fautes ou faiblesses des arguments de l'équipe adverse et à les réfuter avec des arguments plus convaincants nécessite une réflexion rapide et très critique. Dans un débat, chaque déclaration a un but à atteindre, et l'intention de l'intervenant c'est de persuader. Les déclarations doivent être factuelles et logiques. Par conséquent, les débats peuvent affûter les capacités

intellectuelles des élèves. Les débats introduisent aussi les élèves dans l'univers du **partage des connaissances** et des **pratiques et traditions intellectuelles rigoureuses** qui sont le propre des milieux académiques.

Le niveau de planification qui rentre dans le cadre des préparations matérielle et intellectuelle et de l'organisation réelle d'un débat permet aux élèves de développer le **sens de l'organisation et de la responsabilité**. L'art du débat en lui-même exige une grande stabilité émotionnelle pour résister au feu des arguments et contre-arguments d'une partie ou de l'autre. Cette combinaison d'éléments réforme les élèves sur les plans émotionnel et psychologique.

**Au niveau social**, les débats permettent aussi aux élèves de vaincre la timidité, ils les aident par ailleurs évaluer leurs niveaux intellectuel et social. De plus, les débats renforcent l'esprit de camaraderie et de cohésion par les élèves, et approfondissent leur sentiment d'appartenance à la communauté académique. Les débats sont source de divertissement et rendent les élèves plus dynamiques.

**Nous pouvons également utiliser le débat comme un forum pour la promotion des valeurs et pratiques démocratiques.** Le débat donne la possibilité aux élèves de s'exprimer librement. La **liberté d'expression** est une valeur démocratique fondamentale. Au cours des débats, les élèves utilisent des faits et exemples pour étayer leurs arguments. Ainsi, ils fournissent assez d'informations à l'auditoire, provenant de plusieurs sources. L'auditoire profite alors du **droit d'accès à l'information**. En outre, lors d'un débat, les parties prenantes peuvent participer à la discussion sur les questions d'intérêt général. Les intervenants peuvent critiquer la gestion des ressources publiques par le gouvernement. Ils peuvent aussi proposer de meilleures méthodes de gestion de ces ressources pour le bien de tous. Ces propositions peuvent emmener les responsables gouvernementaux et administratifs à changer de politique et de pratiques, et provoquer une meilleure gestion des entreprises publiques pour le bien de tous les citoyens. De cette manière, la participation au **forum de discussion promeut la gouvernance** qui est l'une des valeurs fondamentales de la démocratie de nos jours.

Par ailleurs, un débat implique deux parties dans un échange houleux d'argument sur un thème, chaque partie avançant **des points de vue différents, réfutant les idées de l'autre, mais tous ces échanges se déroulent dans le respect mutuel**. Les débats permettent donc aux participants de développer les aptitudes qui les aideront à comprendre et respecter les droits de ceux qui soutiennent des opinions et croyances qui sont contraires à leur vision des choses, à cultiver la courtoisie ou la galanterie et le respect des différences. Toutes ces pratiques promeuvent le développement d'une culture démocratique dans un milieu socioculturel diversifié comme le Cameroun. Cette pratique renforce aussi la responsabilité citoyenne parmi les élèves et renforce le patriotisme.

Nous pouvons aussi utiliser le débat pour promouvoir les valeurs démocratiques. Il s'agit par exemple de choisir à dessein des sujets portant sur les valeurs démocratiques telles que les **rappports sociaux entre les sexes**, la **gouvernance**, les **droits des minorités et de la personne**, etc. En effet, un choix délibéré des sujets liés à ces valeurs les promeut automatiquement.

Enfin, dans un débat, chaque équipe cherche à persuader l'autre que son point de vue est le plus convenable. L'art de la persuasion constitue la base de la conception générale des campagnes politiques. La participation au débat s'apparente bien à une mini-campagne politique. Les débats et la participation au débat permettent aux élèves de vaincre la timidité et de développer des aptitudes utiles aux campagnes publiques à des fins politiques ou autres.

Somme toute, les débats sont d'une importance capitale pour les élèves. Le présent manuel a été mis au point pour transmettre aux élèves des connaissances de base sur la nature du débat et son organisation. Il est rédigé de manière simplifiée pour permettre aux élèves de le comprendre facilement. La grande partie des ressources documentaires proviennent de plusieurs sources sur Internet. Nous avons simplifié, mis en forme et contextualisé le document pour en faciliter la compréhension et l'application par les élèves. Le manuel devra à coup sûr emmener les élèves à faire partie des clubs de débat de leurs

établissements. En le faisant, ils accumuleront de nombreuses connaissances intellectuelles et sociales.

## CHAPITRE 1

### VOCABULAIRE PROPRE AU DÉBAT

#### 2.0 Le débat

Un **débat** est fondamentalement une discussion. C'est un échange verbal ou un partage d'idées sur un sujet donné entre deux personnes ou deux équipes. Mais, tous les types d'échange entre des personnes ou des groupes de personnes ne constituent pas un débat. Un débat n'est pas une partie d'éclats de voix indisciplinée entre les parties qui soutiennent passionnément un point de vue. Pour qu'un échange soit considéré comme un débat, il doit se dérouler de façon ordonnée et selon les règles strictes convenues par toutes les parties prenantes.

. Par conséquent, un débat renvoie essentiellement à une discussion formelle et structurée ou planifiée sur un sujet accepté par les parties impliquées.

## 1.1 L'argument

Un argument est une déclaration qui explique pourquoi un sujet est vrai ou faux. C'est une déclaration qui donne les raisons pour lesquelles l'**Équipe A** estime que le sujet est vrai, ou pour lesquelles l'**Équipe B** croit que le sujet est faux.

**Exemple :** « *Le gouvernement doit fournir gratuitement les manuels scolaires aux élèves de l'école primaire des régions rurales du Cameroun* »

Pour ce sujet, le point de vue de l'Équipe A pourrait être :

*Le gouvernement doit fournir gratuitement les manuels scolaires aux élèves de l'école primaire des régions rurales du Cameroun (argument :) parce que 90% de leurs parents sont très pauvres, ils ne peuvent donc pas leur acheter ces livres.*

Le point de vue de l'Équipe B, par rapport au même sujet, pourrait être :

*Le gouvernement NE doit PAS fournir gratuitement les manuels scolaires aux élèves de l'école primaire des régions rurales du Cameroun (argument :) Parce que les enfants des communautés rurales gagneraient plus si le gouvernement engageait cet argent pour leur assurer des soins de santé gratuits, plutôt que de leur offrir des manuels scolaires.*

*Le gouvernement NE doit PAS fournir les manuels scolaires gratuitement aux élèves de l'école primaire des régions rurales (argument) parce qu'une étude du seuil de pauvreté menée en 2011 indique que 88% des parents des régions rurales ont un revenu annuel compris entre 400 000 et 450 000 francs. Ils ont donc les moyens financiers nécessaires pour acheter les livres de leurs enfants.*

## 1.2 La réfutation

L'essence du débat, c'est de dire que nous avons raison, et les autres ont tort, ou qu'ils n'ont pas tout à fait raison. L'exercice de discussion consiste donc essentiellement en la présentation par chaque équipe des arguments qui soutiennent leur point de vue, et en la réfutation des arguments avancés par l'autre équipe. Cette pratique qui nous emmène à



présenter nos arguments pour soutenir notre point de vue, et à critiquer ceux des autres pour les rendre nuls dans le cadre d'un débat s'appelle la **réfutation**. Lors d'un débat, la réfutation des arguments donne aussi l'occasion de réagir face aux attaques lancées par l'équipe adverse.

En réfutant les arguments des autres, nous devons faire **trois choses principales**. Nous devons :

### 1.2.1 Utiliser la logique

Il ne suffit pas de dire que l'équipe adverse ou nos adversaires se trompent. Nous devons le prouver. Pour ce faire, nous pouvons relever l'un des points importants de leurs arguments et démontrer qu'il n'a pas de sens.

Exemple d'**utilisation de la logique** dans la réfutation : Le gouvernement doit fournir gratuitement les manuels scolaires aux élèves de l'école primaire des régions rurales du Cameroun, l'argument **AFFIRMATIF** de l'**Équipe A** est : « parce que 90% de leurs parents sont très pauvres, ils ne peuvent donc pas leur acheter ces livres. »

**Utilisation de la logique** : Une étude du seuil de la pauvreté menée en 2011 indique que 88% des parents vivant dans les régions rurales du Cameroun ont un revenu annuel compris entre 400 000 et 450 000 francs, mais ils dépensent plus de 75% de cet argent dans la consommation de la bière. En toute logique, ceci signifie qu'ils ont les moyens financiers nécessaires pour acheter les manuels scolaires de leurs enfants coûtant au plus 50 000 par ans. Le problème ce n'est donc pas la pauvreté ou de faibles revenus. Mais l'irresponsabilité des parents.

Ce type de réfutation nécessite une réflexion rapide. L'exercice peut être difficile, mais agréable dans le cadre d'un débat.

### 1.2.2 Relever tous les points importants des arguments de l'équipe adverse

Essayez de détruire les points les plus importants des arguments de l'autre camp. Pour ce faire, vous devez écouter très attentivement et d'une oreille critique l'intervention du **Premier intervenant** de l'autre équipe. Certainement, il présentera brièvement les points que développeront les autres membres de son équipe au fil du débat. Vous pouvez alors vous

attaquez aux points majeurs évoqués. Mais, souvenez-vous que vous ne devez pas vous en prendre à la personne, mais à ses arguments. Si vous qualifiez une personne de laide, courte ou naine, cela ne prouve en rien que ce qu'elle a dit est faux. En revanche, lorsque vous insultez un débateur, votre équipe perd des points et en tant qu'intervenant, vous-même vous perdez tout honneur et respect qui vous sont dus.

### **1.3. L'équipe**

Dans un débat, les débatteurs des deux camps constituent des équipes, et non des groupes. Dans un groupe, chaque membre est libre d'exprimer ses convictions personnelles et opinions comme bon lui semble. Mais dans un débat, les membres n'ont qu'une seule vision, une cible, une pensée unique et une seule finalité, celle de convaincre les autres que leur point de vue est celui qu'il faut considérer. Parfois, chaque membre d'une équipe de débat doit défendre un point ou une idée qu'il ne partage pas personnellement. Ce qui compte, c'est le point de vue de l'équipe et non celui de chacun de ses membres.

#### **1.3.1 Le point de vue de l'équipe**

Comme nous l'avons vue, la participation au débat est une affaire d'équipe. Il est important que les trois intervenants travaillent en équipe. Le **POINT DE VUE** est une déclaration fondamentale qui explique « pourquoi le thème est vrai » (pour l'équipe affirmative) et « pourquoi le thème est faux » (pour l'équipe négative). Il doit tenir en une courte phrase, présentée par le premier intervenant de chaque équipe et utilisé par les deux autres intervenants pour renforcer l'idée de travail d'équipe.

### **1.4 La matière**

La **matière** renvoie à ce que vous dites. C'est la substance de votre intervention. La matière se compose des arguments et des exemples. Un **argument**, comme nous l'avons

déjà expliqué, est une déclaration qui explique pourquoi un sujet est vrai ou faux. Dans un débat, l'argument est généralement introduit par la conjonction « parce que..... »

Un **exemple** par contre est un *fait ou une preuve* qui appuie un argument. Dans le sujet : *Le gouvernement doit fournir gratuitement les manuels scolaires aux élèves de l'école primaire des régions rurales du Cameroun, l'argument de l'Équipe affirmative est : « parce que 90% de leurs parents sont très pauvres, ils ne peuvent donc pas leur acheter ces livres. »*

Un exemple, illustrant cet argument peut être :

*« Une enquête impliquant 300 chefs de familles, menée au Cameroun par Change Communications pour déterminer les seuils de pauvreté dans 60 villages dans le département du Donga Mantung dans la région du Nord-Ouest cette année révèle que 280 chefs de familles ne peuvent pas avoir un revenu annuel de 23 000 francs CFA. Il est donc impossible qu'ils puissent acheter même un seul livre à leurs enfants. »*

Les **exemples** et **arguments** constituent donc la substance ou la matière de votre débat. Mais, tout exemple que vous utilisez doit être *pertinent* au regard du sujet traité. Les exemples qui ont un lien très faible ou qui ne cadre pas avec le sujet rendent l'argument nul et dénué de substance. De la même manière, la matière ne peut pas seulement être constituée d'une longue liste d'exemples. Vous ne pouvez pas remporter un débat parce que vous fournissez le plus grand nombre de faits possibles. Ne vous dites pas que vous donnerez la victoire à votre équipe en fournissant beaucoup de faits. Vous devez plutôt utiliser les faits de manière à illustrer, démontrer et soutenir vos arguments. Vous devez par ailleurs présenter les faits de sorte qu'ils vous permettent de critiquer et de démontrer que les arguments de vos adversaires n'ont pas de sens.

## 1.5 La méthodologie

La **méthodologie** renvoie à la manière dont vous organisez vos paroles. Le débat comporte deux méthodologies principales – la **méthodologie d'équipe** et la **méthodologie individuelle**.

### 1.5.1 La méthodologie d'équipe

La méthode d'équipe implique tous les membres de l'équipe:

- Tous les membres de l'équipe doivent pleinement comprendre la définition ou la signification du sujet,
- Ils doivent adopter la même approche pour la présentation de leurs arguments afin d'éviter toute contradiction de fait ou de point de vue au sein de l'équipe,
- Ils doivent pleinement comprendre leur point de vue, c'est-à-dire comprendre l'orientation de leurs arguments en tant qu'équipe.

### 1.5.2 La méthodologie individuelle

En tant que membre à part entière de votre équipe, vous devez :

- Avoir une idée de vos arguments.
- Avoir une idée claire des exemples que vous allez utiliser pour soutenir vos arguments.
- Maîtriser la **signalisation**, c'est-à-dire, vous devez être capable d'établir une division claire entre un argument et un autre, pour permettre à l'auditoire de connaître à quel moment vous changez d'argument. Vous pouvez utiliser les connecteurs logiques tels que, premièrement, deuxièmement, ensuite, pour commencer, par ailleurs, pour conclure, enfin, etc.
- Vous assurer que lorsque vous présentez un argument particulier, l'enchaînement des idées doit être logique, c'est-à-dire, un point doit être basé ou découlé du point précédent et entraîner l'argument suivant.
- Organiser votre réfutation de manière logique. Pour ce faire, vous devez contredire chaque argument avancé par vos adversaires à tour de rôle. Vous vous attaquez au premier point en montrant ses limites, vous passez ensuite au deuxième, jusqu'à ce que vous montriez que tous leurs arguments n'ont pas de sens.

- Organiser votre intervention convenablement dans les délais impartis. Ne parlez pas pour ne rien dire, juste pour meubler le temps. Ne mettez pas beaucoup de temps sur un argument pour survoler par la suite les autres points parce que vous voulez terminer votre intervention dans le temps. Pour éviter ce déséquilibre, vous devez structurer votre discours comme il convient.

## 1.6. La manière

Comme nous l'avons vu jusqu'ici, la **matière** renvoie à ce que vous dites lors d'un débat, tandis que la **méthodologie** se réfère à l'organisation de vos paroles. La **manière** renvoie à la manière dont vous présentez vos paroles. Il n'existe pas de méthode prescrite pour la présentation des arguments. Ce que vous avez à faire c'est de développer un style qui vous est propre, tel que votre voix, vos mouvements corporels, votre expression faciale et votre apparence.

## CHAPITRE 2

### THÈME DU DÉBAT ET PARTIES PRENANTES

Le choix du thème, son traitement pour en faire un sujet de débat et une définition claire du rôle de chaque acteur d'un débat, sont autant de mesures préliminaires importantes pour l'organisation d'un débat.

#### 2.0 Définition du thème

La première des choses à faire après la sélection d'un thème, c'est de s'assurer que toutes les parties prenantes le comprennent. Le vocabulaire ou les mots qui constituent le thème doivent être expliqués pour que tous les membres de l'équipe les comprennent. Nous devons en effet reformuler le thème le plus simplement possible en posant la question suivante : si ce thème était présenté aux personnes ordinaires dans la rue - est-ce de cette manière qu'elles comprendront ce thème ? La prise de décisions et l'explication d'un thème renvoient à la **définition du sujet**

#### 2.1 Quel type de thème pour un débat ?

Avant d'engager un débat, nous devons nous poser un certain nombre de questions auxquelles nous devons apporter des réponses, pour en tirer le meilleur parti possible. Que devons-nous rechercher lorsque nous choisissons un thème de débat pour les élèves du secondaire ? La recommandation générale est la suivante :

- Le thème doit être tiré des environnements habituels, physiques, cognitifs et psychologiques des élèves. En d'autres termes, le thème doit par exemple cadrer

avec leur tranche d'âge, leur niveau d'éducation et leurs domaines d'intérêt spécifiques, il s'agit par exemple des questions d'intérêt général, etc.

- Les thèmes choisis doivent facilement donner des leçons aux élèves qui pourront utiliser ou mettre en pratique. Ils pourront par exemple porter sur l'emploi et le chômage, le choix d'une carrière professionnelle, la réussite aux examens, l'éducation des filles et des garçons, les parents, les enseignants, les droits de la personne, la moralité, la citoyenneté, les questions liées à la jeune fille, etc.).

### 2.1.2 Traitement du thème pour en faire un thème de débat

Tous les thèmes ne peuvent pas être débattus. Après avoir choisi un thème, nous devons lui donner la forme d'une **résolution**. Une résolution est une déclaration exprimant un point de vue qui permet à d'autres personnes de donner un avis contraire. C'est une déclaration ou une ligne de conduite proposée qu'une équipe est appelée à soutenir, tandis que l'autre la rejette.

Un sujet tel que « Les manuels scolaires » peut faire l'objet d'une discussion - une table ronde ou un débat d'experts - et non d'un débat.

**Exemple :** Le thème « Les manuels scolaires » devient un sujet de débat lorsqu'il est formulé comme suit : « *Le gouvernement doit fournir gratuitement les manuels scolaires aux élèves de l'école primaire des régions rurales du Cameroun* ». Ce thème permet en effet à une partie de l'affirmer (pour), et à l'autre partie de s'y opposer (contre). Autres exemples intéressants : « *Les garçons et les filles doivent étudier dans des écoles différentes* », « *Les jeunes camerounais âgés de moins de 25 ans ne doivent pas être élus au parlement* ».

### 2.2 Acteurs d'un débat

Plusieurs personnes ou plusieurs groupes de personnes exécutent des tâches différentes pour l'organisation réussie d'un débat. Qui fait quoi dans un débat ?

### **2.2.1 Les débatteurs**

Il y a toujours deux côtés dans un débat, les **équipes** ou **côtés pour (affirmatif) et contre (négatif)**. L'équipe (ou le côté) qui est d'accord avec le thème s'appelle l'ÉQUIPE POUR (c'est-à-dire, l'équipe qui explique « pourquoi le thème est vrai ») et l'équipe qui est en désaccord avec le thème s'appelle l'ÉQUIPE CONTRE (c'est-à-dire, l'équipe qui explique « pourquoi le thème est faux »). En général, les équipes engagées dans un débat s'appellent mutuellement « nos adversaires » ou « nos collègues de l'autre côté ».

### **2.2.2 L'intervenant**

L'intervenant est le membre de l'équipe qui a la parole pendant un débat.

### **2.2.3 Le modérateur**

Le modérateur guide et dirige le déroulement du débat. C'est lui qui donne la parole au membre de l'équipe qui doit intervenir, dans un ordre précis, et il s'assure que ce qui est dit ne sort pas du cadre de la résolution du débat. Généralement, le modérateur doit être une personne éloquente, dynamique et maîtrisant le thème débattu. Il peut s'agir d'un enseignant, d'un étudiant du cycle supérieur ou de toute autre personne qui impose un certain degré d'autorité de respect.

### **2.2.4 Le chronométrateur**

Le chronométrateur s'assure que chaque intervenant respecte le temps imparti. Il est censé alerter le modérateur, qui indique à son tour la fin du temps de parole à l'intervenant. Le chronométrateur ne doit pas s'adresser directement à l'intervenant. Le respect scrupuleux du temps est l'une des choses qui rendent le débat stimulant et passionnant.

### **2.2.5 Les membres du jury**

En général, il y a une équipe de trois à quatre personnes qui jouent le rôle de juges dans un débat. Durant le débat, les *juges* évaluent et déterminent le côté qui a présenté les arguments les plus convaincants. Leurs critères tournent en général autour de la maîtrise



du sujet, des aptitudes linguistiques, de l'art de parler en public, de l'organisation logique et de la présentation des idées, de la quantité et de la pertinence des faits évoqués, ainsi que du respect des adversaires ou de degré de civilité. Au terme du débat, les membres du jury déclarent le vainqueur du débat.

## **2.2 L'auditoire**

L'auditoire joue un rôle important dans le déroulement du débat. La présence d'une foule dans la salle où se déroule le débat peut intimider certains intervenants. Les élèves qui ne sont pas assez courageux peuvent perdre le fil des idées, ou s'embrouiller dans la présentation de leurs arguments et commettre des erreurs de langue. D'autre part, la présence d'une foule pourrait créer un effet contraire dans d'autres cas. Le fait de se trouver devant une foule inspire certains intervenants qui veulent impressionner les personnes qui écoutent ou regardent le débat. À cause de cette foule, ils peuvent devenir courageux, s'exprimer de la bonne manière et démontrer un niveau de maîtrise impressionnant du sujet.

## **CHAPITRE 3**

### **COMMENT SE PRÉPARER POUR UN DÉBAT ET DÉROULEMENT D'UN DÉBAT**

Le modérateur et les débatteurs sont les premiers acteurs d'un débat. En conséquence, ils doivent se préparer convenablement sur le plan intellectuel et matériel.

### **3.0 Préparation intellectuelle des débatteurs**

- Les élèves doivent avoir le temps de mener des études approfondies sur leur thème avant de s'engager dans le débat, puisque cette recherche leur permettra de maîtriser tous les aspects du thème.
- Les élèves doivent s'exercer plusieurs fois et pendant plusieurs jours avant le jour du débat.

- Vous devez à l'avance préparer des directives écrites transparentes qui permettront aux deux parties de comprendre et d'accepter les règles du débat. Les débatteurs peuvent devenir agressifs s'ils estiment que les règles ne sont pas équitables, il est donc important que les deux équipes sachent à quoi bon s'attendre.
- Veillez à ce que tous les élèves, membres des équipes, comprennent le vocabulaire technique qui pourra être utilisé durant le débat.
- Chaque équipe doit être encouragée à choisir le membre qui interviendra le plus pendant le débat.
- Le chronométreur doit signaler communiquer avec le modérateur **au lieu de s'adresser directement à chaque débatteur**
- Les élèves qui participent au débat doivent être amenés à comprendre à l'avance qu'ils doivent être cordiaux, s'attaquer aux idées du côté opposé et éviter d'insulter les membres de l'autre équipe.
- Le débat doit se dérouler de manière à rendre les questions soulevées utiles aux participants, et à la société en général.

### 3.1 Préparation intellectuelle du modérateur

- Le modérateur doit conduire le débat sans causer un quelconque préjudice et avec impartialité, s'assurant qu'aucun intervenant n'est **défavorisé** sur le plan technique.
- Il doit mener le débat avec toute la politesse et décence nécessaires, même si certains débatteurs peuvent s'énervier ou s'emporter à un moment donné pour une raison ou une autre.

### 3.2. Préparation matérielle pour le débat

- La salle où se déroule le débat doit être assez spacieuse pour contenir les équipes de débatteurs, les gestionnaires du débat et l'auditoire composée d'élèves.
- Vous devez vous assurer que le matériel audio ou de sonorisation est en bon état pour prévenir tout problème de son.
- Assurez-vous aussi que le podium de chaque intervenant est visible depuis la foule.
- Il est préférable que les élèves soient assis dans la salle, et non debout.

### 3.2.1 Disposition des participants

- Le président ou modérateur et les débatteurs s'asseyent devant la salle de classe.
- L'équipe qui soutient la résolution s'assoit à la droite du modérateur
- L'équipe qui rejette la résolution s'assoit à la gauche du modérateur
- Le chronométreur s'assoit dans la salle et indique le moment où le temps de parole accordé est terminé.

### 3.3. Déroulement du débat

- Le modérateur **annonce la résolution** qui sera débattue,
- Il introduit le **Premier intervenant** de l'équipe qui soutient la résolution et lui indique le temps dont il dispose pour présenter ses arguments.
- Il introduit le **Premier intervenant** de l'équipe qui rejette la résolution et lui indique le temps dont il dispose pour présenter ses arguments.

Cette procédure de présentation à tour de rôle des intervenants qui sont pour et contre la proposition / résolution ou le thème se poursuit jusqu'à ce que tous les débatteurs aient présenté leurs arguments. Le débat se déroule ainsi suivant un ordre bien défini. De manière pratique, il se déroule comme suit :

#### 3.3.1 Règles à observer par le Premier intervenant de l'équipe affirmative

- Lorsque vous vous levez pour prendre la parole, vous devez d'abord saluer le camp adverse, ensuite le modérateur, le chronométreur et l'auditoire. (Certaines personnes pensent que vous ne devez pas saluer les membres du jury, car cela pourrait être considéré comme une façon de les influencer).
- Définissez le thème.
- Présentez le point de vue affirmatif de votre équipe.
- Présentez brièvement les arguments que développeront chaque intervenant de votre équipe.
- Présentez la première partie des vos arguments.

### **3.3.2 Règles à observer par le Premier intervenant de l'équipe négative**

- Acceptez ou rejetez la définition proposée par l'autre équipe. (Si vous ne le faites pas, l'on supposera que vous l'avez acceptée).
- Présentez le point de vue négatif de votre équipe.
- Présentez brièvement les arguments que développeront chaque membre de votre équipe.
- Réfutez, c'est-à-dire, refusez d'admettre, critiquez et réduisez à néant les principaux points présentés par le Premier intervenant du côté pour.
- Présentez la première partie des arguments de votre équipe.

### **3.3.2 Règles à observer par le deuxième intervenant de l'équipe affirmative**

- Réaffirmez le point de vue affirmatif de votre équipe, en d'autres termes, dites une nouvelle fois pourquoi votre point de vue doit être considéré comme le meilleur, le véritable et le plus exact.
- Réfutez, c'est-à-dire, refusez d'admettre, critiquez et réduisez à néant les principaux points présentés par le Premier intervenant du côté contre.
- Présentez la deuxième partie des vos arguments.

### **3.3.3 Règles à observer par le deuxième intervenant de l'équipe négative**

- Réaffirmez le point de vue négatif de votre équipe, en d'autres termes, dites une nouvelle fois pourquoi votre point de vue doit être considéré comme le meilleur, le véritable et le plus exact.
- Réfutez, c'est-à-dire, refusez d'admettre, critiquez et réduisez à néant les principaux points présentés par vos adversaires.
- Présentez la deuxième partie des arguments du côté contre.

### **3.3.4 Règles à observer par le troisième intervenant de l'équipe pour**

- Réaffirmez le point de vue affirmatif de votre équipe, en d'autres termes, dites une nouvelle fois pourquoi votre point de vue doit être considéré comme le meilleur, le véritable et le plus exact.

- Réfutez, refusez d'admettre, critiquez et réduisez à néant tous les autres arguments de vos adversaires.
- Résumez vos arguments.
- Clôturez le débat pour le compte de votre équipe.

### **3.3.5 Règles à observer par le troisième intervenant de l'équipe négative**

- Réaffirmez votre point de vue.
- Réfutez, refusez d'admettre, critiquez et réduisez à néant tous les autres arguments de vos adversaires.
- Résumez vos arguments.
- Clôturez le débat pour le compte de votre équipe.

### **3.4 Évaluation des équipes**

En général dans un débat, le *vainqueur* est celui qui a présenté les arguments les plus convaincants. Le vainqueur peut être déterminé de deux manières :

#### **3.5 Auditoire, en tant que juge et partie**

Pour déterminer le vainqueur du débat : Emmenez l'auditoire à désigner l'équipe ayant présenté, à son avis, les *arguments* les plus convaincants. L'auditoire doit avoir la possibilité d'évaluer le débat et la performance des équipes du débat. Pour ce faire, il suffit de sonder l'opinion des membres de l'auditoire pour savoir le nombre qui soutient l'équipe pour et celui qui est favorable à l'équipe contre. L'auditoire peut être invité à lever la main ou en démarrant une machine à compter qui déclare le vainqueur.

#### **3.6 Rôle des membres du jury**

En général, les membres du jury déterminent le vainqueur d'un débat. Les critères d'évaluation pourront inclure l'aptitude à communiquer clairement, la maîtrise de la langue, la pertinence des points avancés, etc. Les notes sont allouées à chaque critère et comptées. L'équipe qui obtient la meilleure note remporte le débat.

### **3.7 Match nul ou égalité**

Nous sommes d'accord que, dans un débat, le vainqueur est celui qui a présenté les arguments les plus convaincants. Mais, nous pouvons adopter l'option du match nul ou de l'égalité. Ceci signifie que c'est plutôt le débat lui-même qui a remporté la victoire, et non l'une des équipes. Dans cette option, nous considérons que l'objectif général de la participation au débat est plus important que son résultat spécifique, c'est-à-dire le vainqueur et le perdant. Le plus important, d'après cette option, c'est le fait d'avoir identifié et examiné une question sous ses angles positifs et négatifs. Si les élèves ont réussi à communiquer clairement, à utiliser la langue correctement en respectant les règles de grammaire, la bonne prononciation, à faire preuve d'éloquence et de logique dans la présentation de leurs arguments, le débat peut être considéré comme un succès. Dans la mesure où les questions soulevées peuvent résoudre un problème ou un mal qui mine la société, nous pouvons considérer le débat comme une initiative réussie.

De plus, l'option match nul ou égalité nous invite à demander aux membres de l'auditoire d'expliquer si leurs positions ont été renforcées ou changées après avoir suivi le débat. L'auditoire peut aussi faire part de leurs points qui, d'après lui, pouvaient être utilisés comme des arguments efficaces par les débatteurs. L'objectif général de cette option met l'accent sur le fait que l'expression orale est plus importante que la victoire spécifique d'une des deux équipes. C'est la victoire du débat qui compte.

## **CHAPITRE QUATRE**

### **LES CHOSES À FAIRE ET À ÉVITER AU COURS D'UN DÉBAT**

Il y a un nombre de choses que les débatteurs, individuellement ou collectivement, doivent faire ou éviter. Certaines choses à faire et à ne pas faire dans un débat incluent les éléments suivants :

#### **4.1 Le contact visuel avec l'intervenant**

- Votre regard ne doit pas être au-dessus de la tête de l'auditoire. Si c'est le cas, ils perdront leur concentration très rapidement.
- Regardez-les droit dans les yeux pour maintenir leur attention.
- Ne passez pas votre temps à lire des notes ou un bloc-notes ou tout texte écrit. Le débat est un exercice qui implique une interaction dynamique entre deux équipes et entre les équipes et l'auditoire, il ne s'agit donc pas de lire un discours.

#### **4.2 La voix de l'intervenant**

Vous pouvez faire plusieurs choses avec votre voix pour qu'elle soit efficace dans le débat.

- Parlez suffisamment fort pour qu'on vous entende.
- Mais ne criez pas à tout moment, car les cris continus deviennent très ennuyeux pour l'auditoire.
- Utilisez un volume et un ton adaptés pour insister sur les points importants de votre discours.
- Une voix forte brusque attire l'attention de votre auditoire, tandis qu'un ton assez calme peut capter l'attention de votre auditoire et l'emmener à vous écouter attentivement.

#### **4.3 Le corps**

Votre corps est un outil que vous pouvez utiliser pour communiquer et influencer l'auditoire et vos membres du jury.

- Faites des gestes de la main délibérément et avec confiance.
- Bougez la tête et le buste pour maintenir le contact visuel avec l'auditoire.
- Restez calme et confiant, ou si vous devez monter et descendre, faites-le avec confiance.
- Ne permettez pas que votre corps demande des excuses à cause de votre présence, parce que vous êtes nerveux.

#### **4.4 Votre apparence et l'attitude de l'intervenant**

Votre apparence compte autant que votre performance et votre matière.

- Habillez-vous convenablement.
- Soyez calme et serein, prêt et confiant. Cette attitude est vitale dans le débat. .
- Évitez des attitudes nerveuses, telles que le fait de se gratter la tête, de gribouiller vos notes, de regarder dans le vide, etc. Ces gestes empêchent l'auditoire de vous suivre attentivement.
- Ne permettez pas qu'une chose vous empêche de persuader l'auditoire.

#### **4.5 L'utilisation d'un vocabulaire soutenu**

- Utilisez des mots courants et faciles à comprendre.
- Le débat ne consiste pas à utiliser de gros mots.
- Ne soyez pas très familiers, mais ne soyez pas très banal, ni trop châtié.
- Nous ne gagnerons rien à utiliser de gros mots.
- Ne laissez pas quelqu'un d'autre rédiger votre exposé. Si c'est le cas, sachez que vous vous engagez dans le débat sans l'esprit ou les aptitudes requises pour le débat, et à la fin, vous aurez l'air ridicule et vous buterez sur les mots les plus simples.

#### **4.6 Autres conseils utiles**

- Lorsque le modérateur vous donne la parole, vous devez être prêt à le faire.
- Lorsque vous prenez la parole, saluez d'abord l'équipe adverse, ensuite le modérateur, le chronométrateur et l'auditoire.
- Ne vous opposez jamais au modérateur ou à un membre du jury.
- Arrêtez-vous lorsque la cloche retentit pour indiquer la fin de votre temps de parole : la cloche retentit une minute à l'avance, elle retentit une deuxième fois pour marquer la fin du temps, et une troisième fois trente secondes après le temps.



- Vous n'avez même pas besoin d'accepter votre point de vue, vous devez juste vous l'approprier pour créer un débat relevé.
- Soyez prêt à concéder les petits points. Peu importe, si vous perdez plusieurs petites batailles, pourvu que vous remportiez la bataille.

Souvenez-vous que dans un débat, vos gestes et paroles doivent refléter l'assurance.

#### **4.7 Le langage des débatteurs démocratiques**

Un débat doit être un cadre d'expression où le respect est mutuel. Nous devons respecter nos adversaires même si nous n'acceptons pas leur point de vue. Nous pouvons nous attaquer aux idées et non à ceux qui les avancent. Voilà pourquoi certaines expressions particulières sont généralement utilisées dans un débat à certains niveaux des échanges. Les expressions ci-dessous sont tirées de plusieurs sources Internet (sites Web) <http://www.scribd.com/doc/17655885/>. Nous avons mis en forme et contextualisé la documentation pour qu'elle cadre avec les principaux utilisateurs cibles, il s'agit des élèves. L'utilisation de ces expressions durant le débat peut contribuer au développement des pratiques et de la culture démocratiques au niveau personnel et de la communauté.

#### **4.8 Comment faire référence à l'équipe adverse**

- L'équipe adverse devra expliquer pourquoi...sinon, nous empochons ce point.
- Nous avons dit que...mais l'autre côté n'a pas répondu à notre question.
- J'aimerais m'attarder sur deux points que le côté opposé a manqué de considérer.
- Nous avons pu établir deux points selon lesquels...
- Je voudrais attirer votre attention sur un point important que nos adversaires n'ont pas encore soulevé...
- J'aimerais souligner que nous adversaires ont manqué d'évoquer deux points, notamment...
- Je voudrais encore insister sur le fait que notre argument n'a pas été réfuté par l'autre équipe.

- Nos adversaires n'ont pas encore abordé la question que nous avons soulevée tout à l'heure...
- L'équipe adverse n'a pas encore réagi à notre argument selon lequel...
- Veuillez noter que le côté pour n'a pas réfuté notre argument principal.

#### **4.9 Comment avancer un argument pour le compte de l'équipe**

- Je voudrais d'abord signaler que...
- Nous pensons que...
- Voici mon argument principal...
- Je voudrais soulever deux points... Pour commencer...
- Il y a un moment, j'ai parlé de...À présent, je voudrais ajouter que...
- Je voudrais réaffirmer mon point de vue...
- Pour être clair, je voudrais réaffirmer que...

#### **4.10 Comment conclure un argument pour le compte de l'équipe**

- Pour conclure, voici les principaux points que nos adversaires n'ont pas touchés...
- Nous avons indiqué que...
- Nos adversaires ont affirmé que...
- Pour récapituler les principaux points...
- Nous voulons résumer notre position dans le débat...
- Résumons à présent notre vision des choses...
- En conclusion, nous voulons faire remarquer que...
- Essayons d'examiner les arguments restants...
- Pour nous résumer...
- Ce qui m'emmène à conclure que...
- Voilà pourquoi, en résumé, je crois que...
- En un mot...
- Je pense que...

#### **4.11 Ce qu'il NE FAUT PAS faire, (Pour protéger le pays et promouvoir la démocratie)**

Le fait qu'un débat constitue un excellent forum pour la liberté d'expression ne nous autorise pas à parler sans contrôle et de manière quelconque. Dans un débat, certaines choses NE doivent PAS être dites dans le but de protéger le pays et promouvoir la démocratie.

Les choses à ne pas faire incluent :

##### **Un discours plein de haine**

- Évitez de parler ou d'agir dans le but de blesser votre adversaire pour des raisons tribales (haine ethnique), religieuses et culturelles.

##### **Un discours qui incite les gens à la violence**

- N'utilisez pas les « les mots qui incitent les luttes » ou le type de langage qui peut pousser les gens à la violence, et partant troubler la paix publique ou l'« ordre public ».

##### **Révéler les secrets d'État ou les informations classifiées**

- Ne tirez pas les exemples ou les preuves des secrets d'État ou des informations classifiées. Il s'agit par exemple de divulguer le nombre de soldats, les types et les quantités d'armes détenues par votre pays, etc.

##### **Blasphème/Juron**

- N'utilisez pas un langage qui témoigne d'un manque de respect pour une religion, pour Dieu ou les choses saintes.

##### **Obscénité/pornographie**

- Évitez d'utiliser un langage sexuel qui offense les gens.

#### **QUELQUES THÈMES DE DÉBAT pour les élèves**

- Le petit déjeuner est le repas le plus important de la journée.
- Les filles et les garçons ne doivent pas étudier dans la même école.
- Les enseignants doivent avoir un salaire supérieur à celui des policiers.

- L'éducation sexuelle doit faire partie du programme scolaire.
- La télévision exerce une mauvaise influence.
- Les téléphones cellulaires doivent être permis à l'école.
- L'année scolaire doit durer toute l'année.
- Les parents doivent être punis pour les erreurs de leurs enfants.

## **Liens et références utiles**

### **Document PDF [Vocabulaire utile au débat](#)**

*www.scribd.com/doc/.../Useful-Debate-Vocabulary* (16 oct. 2012)

*www.slideshare.net/.../useful-debate-vocabulary-1659...<http://translate.google.cm/translate?hl=fr&sl=en&u=http://www.slideshare.net/ibnshai/b1975/useful-debate-vocabulary-16597539&prev=/search%3Fq%3DDebate%2Bvocabulary%26biw%3D1360%26bih%3D601>*

Debate Terms and Vocabulary, [Normalesup.org](#) (18 Feb. 2013)

*www.normalesup.org/.../debate\_terms\_vocab.pdf*

### **[debate - Dictionary Definition : Vocabulary.com](#)**

*https://www.vocabulary.com/dictionary/debate*

### **[Debate Vocabulary - linguaix](#)**

*linguaix.pbworks.com/f/Debate+Vocabulary.doc*

[Debates, discussion & speaking activity lessons for teachers ...](#)

*www.eslflow.com/debateanddiscussionlessons.html*

### **[Topics for Debate in English | EnglishClub](#)**

*www.englishclub.com > ...*

### **[ENGLISH DEBATE - YouTube](#)**

*www.youtube.com/watch?v=x00GnOVp4RQ* (24 janv. 2013)

### **[Debate Ideas for Use in American English](#)**

[www.paulnoll.com/...English/English-debate.htm](http://www.paulnoll.com/...English/English-debate.htm)

[The First Steps to Debate in English](#)

[Guardian Weekly Global English debate | Guardian .... The Guardian](#)

[www.theguardian.com/...English/0,8458,400340,00...](http://www.theguardian.com/...English/0,8458,400340,00...)

[Debate - Wikipedia, the free encyclopedia](#)

[en.wikipedia.org/wiki/Debate](http://en.wikipedia.org/wiki/Debate)



Yaoundé, le 21/01/2014

Tél. : 75 76 79 69/97 74 54

[changecomms@yahoo.com](mailto:changecomms@yahoo.com)  
[sngalla2006@yahoo.com](mailto:sngalla2006@yahoo.com)

**Objet : Annonce du concours des meilleures stations de radiodiffusion en matière de promotion de la démocratie**

Madame/Monsieur,

Nous sommes heureux de vous annoncer que le Fonds des Nations unies pour la Démocratie (FNUD) basé à New York, (États-Unis) et Change Communications (Change Comms) basé à Yaoundé (Cameroun) ont lancé un concours visant à décerner des prix en espèces aux stations de radiodiffusion communautaires du Cameroun pour leur contribution à la promotion des valeurs démocratiques au travers des programmes interactifs, tables rondes, des débats d'experts, des théâtres et autres programmes radiophoniques réalisés et diffusés de juin 2013 à octobre 2014. Le concours rentre dans le cadre de la mise en œuvre d'un projet de deux ans portant sur le « *Développement de la culture démocratique dans les communautés rurales du*

*Cameroun bénéficiant des services des stations de radiodiffusion* ». Les vainqueurs partageront un montant total de **2 463 dollars américains**. De plus, les vainqueurs et les participants au concours recevront un « Attestation de participation ». Par ailleurs, cette attestation de participation permettra aux stations de radiodiffusion concernées d'obtenir le statut de partenaire à la communication et de figurer sur la liste des agents de promotion de la démocratie détenue par le Siège du FNUD à New York.

Les détails relatifs aux conditions de participation et aux critères régissant le concours font l'objet d'un autre document. (Voir le document en annexe)

Le FNUD et Change Communications vous souhaitent bon vent et une Heureuse Année 2014.

Change Comms. Le Coordonnateur



Yaoundé, le 22/01/2014

Tél. : 75 76 79 69/97 74 54

75

[changecomms@yahoo.com](mailto:changecomms@yahoo.com)

[sngalla2006@yahoo.com](mailto:sngalla2006@yahoo.com)

**Objet : Points clarifiés sur le questionnaire**

À Monsieur le Directeur de la station de radiodiffusion,

Nous avons le plaisir de vous informer que les informations que vous porterez sur le questionnaire que nous vous avons remis seront prises en considération lorsque nous procéderons

à la sélection des radios communautaires figurant parmi les vainqueurs du concours de la promotion des valeurs démocratiques par le canal de la radio au Cameroun. Il est donc nécessaire que vos journalistes lisent entièrement et attentivement le questionnaire avant de le remplir.

Nous savons que votre station de radiodiffusion a déjà réalisé et diffusé des programmes qui promeuvent la démocratie étant donné qu'ils ont été formés par Change Communications en 2013. Le présent questionnaire doit être rempli par **chacun** d'eux. Si le journaliste A a réalisé 4 programmes depuis sa formation, et le journaliste B 3 programmes, cela porte à 7 (4+3=7=) le nombre total d'émissions réalisées par votre station. Si les programmes n'ont été réalisés que par le journaliste A, alors le nombre total d'émissions réalisées s'élève à 4 pour votre station. Mais **CHAQUE JOURNALISTE** doit remplir le formulaire séparément.

Veillez remplir le questionnaire et nous le renvoyer dans un **délai de six (06) jours à compter de la date de réception**. Vous êtes également invité à lire les conditions de participation et les critères régissant le concours attentivement. Les informations à inscrire sur le questionnaire concernent uniquement les **programmes réalisés et diffusés entre juillet 2013 et janvier 2014**.

Madame/Monsieur, il vous est rappelé par la présente que durant la formation, nous vous avons fait savoir qu'il était nécessaires que vous constituiez une association ou un réseau afin de profiter de tous les avantages que nous avons énumérés à cette période. C'est pourquoi nous vous remettons ce formulaire à remplir pour confirmer l'appartenance de votre station. En remplissant le formulaire réservé aux membres, vous ouvrez à votre station les portes du concours national de la promotion des valeurs démocratiques par le canal de la radio.

Nous comptons sur votre collaboration et votre prompt réaction.

Change Communications.



**Appartenance au « RÉSEAU DE PROMOTION DE LA DÉMOCRATIE PAR LE CANAL DE LA RADIO », (RADEM-NET)**

Je soussigné, ....., en ma capacité de Directeur de la station de..... et en vertu de ma signature, engage cette station comme un membre à part entière du « RÉSEAU DE PROMOTION DE LA DÉMOCRATIE PAR LE CANAL DE LA RADIO », créé sous les auspices du Fonds des Nations unies pour le Développement (FNUD), dont le siège se trouve à New York (Etats-Unis), et de Change Communications, basé à Yaoundé - Cameroun. Le présent engagement en qualité de membre donne, d'une part, à cette station de radiodiffusion, le plein droit d'accès à tous les avantages qui en découlent à tout moment, et il engage d'autre part la station à se conformer aux obligations contenues dans les statuts et le règlement intérieur du RÉSEAU.

Cet engagement est juridiquement contraignant, et doit servir et valoir ce que de droit.

Nom et signature

Nom et signature

du Directeur de la station,

Coordonnateur, Change Comms



Yaoundé, le 21/01/2014



**Objet : Critères régissant le Concours de la promotion de la démocratie**

Nous avons le plaisir de vous informer que les critères régissant le concours national en vue de la sélection des radios communautaires qui promeuvent le mieux les valeurs démocratiques au Cameroun se présentent comme suit :

**Critères quantitatifs**

- Le nombre total de programmes de promotion de la démocratie (programmes interactifs, tables rondes, théâtres radiophoniques, débats d'experts, débats) réalisés et diffusés de **juin 2013 à octobre 2014, au moins 16 programmes.**
- Nombre de programmes sur les rapports sociaux entre les sexes/formats utilisés
- Nombre de programmes spécifiques aux femmes
- Nombre de programmes spécifiques aux Mbororos (le cas échéant)
- Nombre de programmes spécifiques aux Pygmées (le cas échéant)
- Nombre de programmes spécifiques aux jeunes
- Nombre de sujets/variété de sujets sélectionnés

**Critères professionnels**

- La pertinence des sujets portant sur la promotion des valeurs démocratiques
- La qualité sonore des programmes
- Le respect des normes professionnelles/techniques de production des programmes
- La qualité sonore des programmes
- La capacité à présenter les programmes
- Les profils des invités au programme

**Critères de vérification**

Les preuves d'un feedback positif (lettres écrites, SMS, copies des courriels, enregistrements audio des appels téléphoniques des auditeurs, échantillons enregistrés des programmes)

## La durabilité

Deux à trois paragraphes présentant le plan que votre station compte mettre en œuvre pour poursuivre la production et la diffusion des programmes qui promeuvent les valeurs démocratiques.

(Les détails seront fournis ultérieurement)

Change Communications.



**FICHE DE SUIVI ET D'ÉVALUATION**

Date\_\_\_\_\_

*Identification de la station*

Nom \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ la  
station\_\_\_\_\_

Nome du village/localité.....

Fréquence \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ la  
station.....

*Journaliste*

Nom \_\_\_\_\_ du  
journaliste/Réalisateur\_\_\_\_\_

Avez-vous été formé par Change Communications ? (Cocher l'une  
des réponses) Oui .....Non.....

*Utilisation du manuel*

Vous-êtes vous référé au (« Manuel sur la Promotion de la  
démocratie par le biais de la radio au sein des communautés du  
Cameroun ») qui vous a été remis pendant la formation Juin  
/Juillet 2013 ? (Cocher) Oui.....Non.....

Si non, dites pourquoi

.....  
.....  
.....

.....  
.....

*Si oui, à quel degré est-il important pour vous ? (Cocher la réponse qui s'applique)*

*(a) Utile, (b) très utile, (c) extrêmement utile*

*À quelle fréquence consulter-vous le manuel ?*

*(a) Chaque fois que je réalise un programme, (b) parfois lorsque je réalise un programme, (c) Rarement lorsque je réalise un programme ?*

*Énumérez les éléments du manuel qui sont les plus importants pour vous lorsque vous réalisez un programme :*

1 \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

*Pensez-vous que vos programmes se sont améliorés d'une manière ou l'autre grâce au manuel ? (Cocher) Oui.....Non.....*

*Si oui, de quelle(s) manière(s) vos programmes ont-ils été améliorés ? Décrivez les améliorations :*

*Les techniques de réalisation de vos programmes*

-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----

*Le contenu de vos programmes*

-----  
-----  
-----  
-----  
-----

*L'un de vos collègues n'ayant pas pris part à la formation a-t-il déjà utilisé votre copie du Manuel ? (Cocher) Oui.....Non.....*

*Combien de vos collègues ont effectivement utilisé ou utilisent votre copie du manuel ? (Veuillez indiquer le nombre)\_\_\_\_\_*

*À quelle fréquence l'utilisent-t-ils ?*

- (a) Fréquemment, (b) Très fréquemment, (C) chaque fois qu'ils réalisent leurs programmes*

*Leur feedback est\_\_\_\_\_ (Cocher la bonne réponse)*

(a) Négatif, (b) Très négatif, (c) Extrêmement négatif

(a) Positif, (b) Très positif, (c) Extrêmement positif

Avez-vous noté un changement dans les programmes qu'ils réalisent ? Décrivez les changements que vous avez noté au niveau de :

*Les techniques de réalisation*

-----  
-----  
-----  
-----  
-----

*Le contenu des programmes*

-----  
-----  
-----  
-----  
-----

*Les programmes réalisés*

Avez-vous réalisé un programme qui promeut la démocratie (programmes interactifs, débats, tables rondes, débats d'experts, théâtres radiodiffusés, etc.) depuis notre formation en juillet 2013 ? (Cocher) Oui.....Non.....

*Si non, expliquez pourquoi*

-----  
-----  
-----  
-----  
-----

*Si oui, combien de programmes avez-vous réalisés depuis notre formation en 2013 ? Indiquez le nombre de programmes :*

-----

*Indiquez le nombre total de programmes par genre/format depuis notre formation :*

*Débats d'experts (Nombre) -----*

*Tables rondes (Nombre) -----*

*Débats (Nombre) -----*

*Théâtres radiodiffusés (Nombre)*

-----

*Programmes interactifs (Nombre)*

-----

*Indiquez le nombre de programmes réalisés par mois*

*Juin*

*Débats d'experts (Nombre) -----*

*Tables rondes (Nombre) -----*

*Débats (Nombre) -----*

*Théâtres radiodiffusés (Nombre)*

-----

*Programmes interactifs (Nombre)*

-----

*Juillet*

*Débats d'experts (Nombre) -----*

*Tables rondes (Nombre) -----*

*Débats (Nombre) -----*

*Théâtres radiodiffusés (Nombre)*

---

*Programmes interactifs (Nombre)*

---

### *Août*

*Débats d'experts (Nombre) \_\_\_\_\_*

*Tables rondes (Nombre) \_\_\_\_\_*

*Débats (Nombre) \_\_\_\_\_*

*Théâtres radiodiffusés (Nombre)*

---

*Programmes interactifs (Nombre)*

---

### *Septembre*

*Débats d'experts (Nombre) \_\_\_\_\_*

*Tables rondes (Nombre) \_\_\_\_\_*

*Débats (Nombre) \_\_\_\_\_*

*Théâtres radiodiffusés (Nombre)*

---

*Programmes interactifs (Nombre)*

---

### *Novembre*

*Débats d'experts (Nombre) \_\_\_\_\_*

*Tables rondes (Nombre) \_\_\_\_\_*

*Débats (Nombre) \_\_\_\_\_*



*Théâtres radiodiffusés (Nombre)*

---

*Programmes interactifs (Nombre)*

---

### *Décembre*

*Débats d'experts (Nombre) \_\_\_\_\_*

*Tables rondes (Nombre) \_\_\_\_\_*

*Débats (Nombre) \_\_\_\_\_*

*Théâtres radiodiffusés (Nombre)*

---

*Programmes interactifs (Nombre)*

---

### *Janvier (2014)*

*Débats d'experts (Nombre) \_\_\_\_\_*

*Tables rondes (Nombre) \_\_\_\_\_*

*Débats (Nombre) \_\_\_\_\_*

*Théâtres radiodiffusés (Nombre)*

---

*Programmes interactifs (Nombre)*

---

### *Programmes sur les minorités*

*Avez-vous réalisé un ou des programme(s) sur les questions liées spécifiquement aux catégories de personnes suivantes ?*

*Les femmes (Cocher la bonne réponse) Oui.....Non.....Si oui, combien de programmes? (Indiquez le nombre de programmes).....*

*Les minorités (Mbororo) (Cocher la bonne réponse) Oui.....Non.....Si oui, combien de programmes? (Indiquez le nombre de programmes).....*

*Les minorités (Pygmées) (Cocher la bonne réponse) Oui.....Non.....Si oui, combien de programmes? (Indiquez le nombre de programmes).....*

*Les jeunes (Cocher la bonne réponse) Oui.....Non.....Si oui, combien de programmes? (Indiquez le nombre de programmes).....*

*Promotion des valeurs démocratiques à travers la diffusion des programmes*

*Indiquez les sujets/thèmes des programmes que vous avez réalisés et diffusés dans les genres/formats de programmes suivants :*

*Débats d'experts*

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

*Tables rondes*

---

---

---

-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
*Débats*-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----

-----  
*Théâtres radiodiffusés*  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----

*Programmes interactifs*  
-----  
-----

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

*Programmes sur les femmes*

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

*Programmes sur les Mbororos ou les Pygmées*

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

*Indiquez tout autre programme que vous avez réalisé ou toute autre chose que vous avez faite à la radio pour promouvoir les valeurs démocratiques depuis notre formation :*

---

---

---

-----  
-----  
-----  
-----  
*Indiquez tout changement positif que vous avez observé dans votre profession en tant que journaliste de radio communautaire qui, d'après vous, découle de la formation qui vous a été offerte par Change Communications*

-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
*Indiquez les personnes-ressources/invités*

-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
*Indiquez les professions ou les domaines de spécialité de vos invités/personnes-ressources que vous avez exploités jusqu'ici dans vos programmes : (Ne mentionnez pas leurs noms. Écrivez par exemple, enseignant, agriculteur, gendarme, etc. sans marquer leur nom.*

-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----

*Des observations ?*

-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----

*Nom et signature du journaliste  
cachet  
station*

*Nom, signature et  
du responsable de la*

*Change Communications.*