

FAIRE UNE PRÉSENTATION ORALE

SUJET : Le soft power, un élément du rayonnement différencié de la France

Faire une présentation consiste à répondre à un sujet de manière organisée et convaincante. Si les connaissances exposées sont importantes et doivent être présentées selon un plan et avec une argumentation qui allie idées générales et exemples, la communication est fondamentale et permet de juger de la réussite ou non d'une présentation orale.

ÉTAPE 1 Analyser le sujet, organiser ses idées pour y répondre

► Définissez les termes clés du sujet.



NOTRE SUJET

Soft power : capacité d'un État à obtenir d'un autre État ce qu'il souhaite ou à s'imposer comme modèle à suivre par des moyens non coercitifs, notamment culturels, idéologiques ou diplomatiques.

Rayonnement : influence exercée par la France sur d'autres pays

Différencié : ce rayonnement ne s'exerce pas de la même manière sur tous les territoires du monde entier, par exemple entre l'Europe et le reste du monde.

► Rassemblez vos connaissances sur le sujet et faites des recherches si besoin pour les compléter :

- Listez tous les éléments qui participent au *soft power* : la langue, les négociations internationales, les valeurs du modèle français, le cinéma, les musées, l'art de vivre...
- Recensez tous les critères permettant de mesurer le rayonnement de chaque élément : films français diffusés à l'étranger, locuteurs français, ambassades dans le monde, élèves étrangers scolarisés dans les lycées français de l'étranger, touristes étrangers dans les territoires français, y compris l'outre-mer...
- Montrez que le rayonnement n'est pas forcément à la même échelle ni de même ampleur pour tous les critères et qu'il peut être en expansion ou en recul.

► Organisez un plan pour répondre au sujet. Il peut prendre différentes formes comme pour la question problématisée (plan par échelle, plan thématique...).



NOTRE SUJET

I. Un rayonnement politique et diplomatique à l'échelle mondiale

II. Le français, un vecteur de l'influence internationale française

III. La culture française, un élément-clé du rayonnement international français

En vue du grand oral : être capable de justifier la problématique et le plan choisis pour répondre au sujet.

► Rédigez une introduction et une conclusion.

S'entraîner

Des présentations orales dans le manuel

- Les pages Exposé oral et débat
- Exercice p. 87

ÉTAPE 2 Préparer son oral



NOTRE SUJET

Carte 2 p. 148 pour illustrer la partie 2

- La présentation orale peut s'appuyer sur des documents projetés, en particulier les cartes, schémas, graphiques ou notions essentielles.
- Attention, il s'agit seulement d'un support pour que votre argumentation soit plus claire et pour être plus sûr-e de vous à l'oral.
- Entraînez-vous plusieurs fois à faire votre présentation, seul-e ou devant un public, en respectant le délai imparti, en utilisant les documents à projeter et le matériel pour le faire.
- Maîtrisez votre présentation, les notes écrites sont seulement un support pour vérifier un chiffre ou une citation par exemple. Ne jamais rédiger des paragraphes entiers.
- En vue du grand oral :** s'entraîner à faire une présentation sans notes.
- Réfléchissez aux questions que l'assistance pourrait poser et préparez des réponses.
- En vue du grand oral :** l'un des critères d'évaluation est la qualité de l'interaction de l'élève avec le jury à la fin de l'exposé.

ÉTAPE 3 Exposer sa présentation à l'oral

- Quelques conseils :

1. Je soigne mon entrée pour donner une bonne impression.

- Je dis « bonjour ».
- J'attends que l'on me dise de commencer.

2. Je parle avec aisance, j'adopte le bon débit.

- Je ne parle ni trop lentement ni trop rapidement.
- Je maîtrise mon langage, je parle un français correct.
- J'évite les tics verbaux : *euh, voilà, en fait, ben*, etc.

3. Je choisis le bon ton, le bon volume.

- Je ne parle ni trop fort ni trop doucement.
- Je parle plus fort à certains moments pour obtenir l'attention des auditeurs, plus doucement à d'autres pour qu'ils tendent l'oreille.

4. Je veille à mon attitude et à ma posture.

- Je regarde mes auditeurs quand je parle.
- Je ne leur tourne jamais le dos.
- Je ne garde rien dans les mains (je pose ma feuille sur une table, je la regarde de loin si nécessaire, je lis de loin sur l'écran de l'ordinateur).
- Je me sers de mes mains pour présenter des documents, montrer, illustrer.

ÉTAPE 4 Évaluer sa présentation orale

En vue du grand oral : connaître et comprendre les critères d'évaluation d'un oral.

	Très satisfaisant : un oral très réussi	Très insuffisant : un oral non réussi
Qualité orale de l'épreuve	La voix soutient efficacement le discours (débit, fluidité, variations et nuances pertinentes). Le candidat est pleinement engagé dans sa parole ; il utilise un vocabulaire riche et précis.	Difficilement audible sur l'ensemble de la prestation. Le candidat ne parvient pas à capter l'attention.
Qualité de la prise de parole en continu	Discours fluide, efficace, tirant pleinement profit du temps et développant ses propositions.	Énoncés courts, ponctués de pauses et de faux démarrages ou énoncés longs à la syntaxe mal maîtrisée.
Qualité des connaissances	Connaissances maîtrisées, les réponses aux questions du jury témoignent d'une capacité à mobiliser ses connaissances à bon escient et à les exposer clairement.	Connaissances imprécises, incapacité à répondre aux questions, même avec une aide et des relances.
Qualité de l'interaction	L'élève s'engage dans sa parole, réagit de façon pertinente, prend l'initiative dans les échanges. L'élève exploite judicieusement les éléments fournis par la situation d'interaction.	Réponses courtes ou rares. La communication repose principalement sur l'évaluateur.
Qualité et construction de l'argumentation	Maîtrise des enjeux du sujet, capacité à conduire et exprimer une argumentation personnelle, bien construite et raisonnée.	Pas de compréhension du sujet, discours non argumenté et décousu.