

Le Format du Débat National Canadien Guide de Style

1. Le Style

Le Format du Débat National Canadien (FDNC) est le nouveau style de débat qui doit être utilisé à tous les tournois de l'UODE, la seule exception étant les débats provinciaux des cadets.

On retrouve dans le FDNC des éléments du Débat Parlementaire, du Débat contre-interrogatoire et du Débat du Style Mondial au niveau de l'école secondaire. FDNC est le style qui est utilisé au Championnat de l'Équipe Provinciale de l'UODE et au Championnat des Débats des Écoles Secondaires Nationales.

2. Les équipes

Chaque équipe consiste en deux personnes et les équipes s'appellent « la Proposition » et « l'Opposition ». On doit appeler chaque interlocuteur le « Premier » et le « Deuxième » interlocuteur de l'équipe.

3. Les thèmes

Les thèmes doivent être basés sur des questions substantielles. Toutes les propositions vont commencer par « Cette chambre... ». Le 'squirreling' est interdit.

4. L'ordre du temps de parole :

| | |
|---|-----------|
| L'interlocuteur de la première proposition – discours constructif | 7 minutes |
| L'interlocuteur de la première opposition – discours constructif | 7 minutes |
| L'interlocuteur de la deuxième proposition – discours constructif | 7 minutes |
| L'interlocuteur de la deuxième opposition – discours constructif | 7 minutes |
| L'interlocuteur de la première opposition – résumé, réfutation | 3 minutes |
| L'interlocuteur de la première proposition – résumé, réfutation | 3 minutes |

5. La description des discours constructifs

- a) L'interlocuteur de la première proposition doit définir les termes, établir la déclaration du cas et donner la division du cas (qui va traiter quels points). D'habitude cet interlocuteur aura deux ou trois arguments constructifs. Ce premier interlocuteur doit présenter d'une façon précise la stratégie de son équipe.
- b) L'interlocuteur de la première opposition doit contredire les points qui viennent d'être faits par la première proposition et avancer la déclaration du cas, la division du cas et d'habitude les premiers deux arguments de l'opposition. Dans le Style Mondiale cette division est, typiquement, de 2 minutes et 6 minutes, mais dans ce cas ci ce sont seulement des lignes directrices. On doit baser l'évaluation de l'orateur sur l'efficacité générale du discours. L'argumentation constructive ou réfutation constructive peut être exécutée premièrement et, encore une fois, les juges doivent considérer l'efficacité de la stratégie choisie.
- c) L'interlocuteur de la deuxième proposition doit contredire le cas présenté par l'interlocuteur de la première opposition et doit avancer un ou deux autres arguments

constructifs pour la proposition. L'interlocuteur doit aussi prendre du temps pour reconstruire le cas de la proposition.

- d) L'interlocuteur de la deuxième opposition doit aussi introduire un ou deux arguments constructifs. Cet interlocuteur doit aussi prendre du temps pour contredire les nouveaux arguments présentés par la deuxième proposition et résumer le cas présenté par l'opposition. Elle/il ne devrait pas s'engager à faire un résumé/une réfutation général(e) du débat.

6. Résumé / le discours de réfutation

Le premier interlocuteur de chaque côté, en commençant par l'opposition, prononcera un résumé /discours de réfutation de 4 minutes. Il a été décidé qu'il n'y aurait pas de format fixe pour ces discours puisque il existe une variété de stratégies et de techniques qui peuvent être utilisées. En général, les interlocuteurs devraient essayer de résumer les thèmes clés ou les idées qui ont été présentées pendant le débat. L'interlocuteur de ce discours essaie de contextualiser le débat et d'expliquer l'essentielle des arguments ou de logique interne des deux cas et explique pourquoi son équipe devrait être l'équipe gagnante. Ce discours peut examiner et résumer les arguments présentés mais devrait se concentrer sur les éléments principaux de désaccord qui ont été élaborées pendant la ronde. C'est la dernière occasion de l'équipe pour convaincre le juge des raisons pour lesquelles l'équipe a gagné la ronde. Pendant ces discours il est interdit d'introduire de nouveaux arguments constructifs ; cela est permis seulement à l'orateur de la proposition qui fait valoir son droit de répondre aux nouveaux arguments offerts pendant le dernier discours constructif de l'opposition. Il/elle ne peut pas introduire de nouveaux raisonnements. La contre-argumentation et le contre-exemple (ou même la contre-illustration) doivent être en opposition aux points de l'opposition d'une manière étroite et directe.

7. Points d'information

Les points d'information (PDI) sont utilisés dans le Style Mondial et aussi dans une variété d'autres tribunes du débat. Un PDI est une question que l'on pose ou une déclaration que l'on fait durant le discours de son adversaire avec le but de gagner un avantage tactique.

Il est prétendu que chaque interlocuteur offre et accepte des PDI durant la ronde. Les PDIs sont permis seulement pendant les discours constructifs et ne sont pas permis pendant la première et la dernière minute de ce discours (ces minutes sont un « temps protégé ». Pendant la ronde le modérateur frappera le bureau après une minute pour signaler qu'à partir de ce moment-là les PDI sont permis. Le modérateur frappera encore une fois le bureau pour indiquer qu'il reste seulement une minute pour terminer le discours – cela signale que le temps est de nouveau protégé. Les points d'information devraient être courts et pertinents.

Pour offrir un point d'information un orateur peut être debout en silence et, si désiré, avec un bras tendu. Un orateur peut aussi dire tout simplement « sur un point d'information » ou « sur ce point ». L'interlocuteur peut contrôler s'il veut accepter ou non le point. On ne peut pas continuer avec son point d'information sans que la parole soit cédée par l'interlocuteur. L'interlocuteur peut faire une de plusieurs choses :

- a) rejeter le point brièvement, peut être en disant quelque chose comme « non merci » ou « pas en ce moment ». L'orateur qui offre le point s'assoira. On accepte aussi que l'orateur fait signe poliment à l'interlocuteur de s'arrêter sans interrompre verbalement son discours.
- b) accepter le point, permettre que le point d'information soit posé, et puis y répondre. Un interlocuteur peut discuter brièvement le point, choisir d'incorporer le point dans son discours, ou déclarer qu'il va le traiter plus tard (dans ce cas il faut s'assurer de le faire !)
- c) dire quelque chose comme « un instant » ou « quand j'aurai terminé ce point », et puis céder la parole quand il a fini de traiter sa phrase ou sa pensée.

On prétend que chaque orateur acceptera au moins deux PDI pendant ses remarques. Chaque orateur de l'équipe adverse devrait offrir au moins deux PDI à l'orateur qui prononce le discours. Les juges sont chargés de pénaliser les équipes si les limites inférieures ne sont pas atteintes ! La manière de laquelle l'orateur se comporte durant le tumulte de l'offre et l'acceptation de PDI est fondamentale dans ce style de débat.

8. Evaluation

L'évaluation pour ce style de débat est basé sur les critères suivants : contenu et évidence, discussion et raisonnement, organisation, présentation et débit et réfutation. Même si les points d'information ne sont pas évalués à part, ils auront du poids, peut-être du poids considérable en ce qui concerne la décision prise par le juge. Les juges sont encouragés à faire une évaluation holistique et à donner une note finale qui ait du sens en termes absolus et relatifs. La victoire-perde est critique et les juges doivent prendre ceci en considération quand ils prennent une décision. Choisir une équipe gagnante est essentiel et les juges doivent en tenir compte dans leur processus d'évaluation.

9. Classement

Le classement est basé principalement sur la victoire-perde et suivi par le total des points gagnés par les interlocuteurs.

10. D'autres points à considérer

Les points d'ordre, les points de privilège personnel et le chahut sont tous interdits.