

Interaction orale et débat

Cours d'anglais - niveau 1re

Dans l'**interaction orale**, on ne parle plus seul : on écoute, on réagit, on coupe la parole sans brusquer, on demande une précision, on reformule ce que l'autre a dit, on défend sa position face à une objection. C'est la partie de l'oral qui fait le plus peur, et pourtant elle repose sur une petite boîte à outils de formules et de réflexes. Ce cours vous la donne, et vous montre comment l'utiliser dans un débat à l'anglo-saxonne.

Ce cours est à **télécharger en PDF et à imprimer gratuitement** : le bouton se trouve en bas de la page, sans inscription.

Ce qu'on évalue dans une interaction orale

Le jury ne cherche pas le candidat qui parle le plus, mais celui qui **fait avancer l'échange**. Il observe quatre compétences :

- **réagir** à ce qui vient d'être dit, et non réciter une réponse préparée ;
- **gérer la prise de parole** : intervenir, garder la parole, la céder ;
- **assurer la compréhension** : demander une précision, reformuler, vérifier ;
- **argumenter** : justifier, concéder, réfuter, sans agressivité.

VOCABULAIRE CLÉ

to take the floor (prendre la parole) – **to interrupt** (interrompre) – **to follow up** (relancer) – **to rephrase** (reformuler) – **to concede a point** (concéder un point) – **to rebut** (réfuter).

Interrompre poliment et gérer les tours de parole

En anglais, on adoucit presque toujours une interruption : on s'excuse, on demande la permission, on annonce que l'on sera bref. Le ton compte autant que les mots.

Fonction	Formules	Traduction
Interrompre	Sorry to interrupt, but... / Can I just come in here?	Désolé de vous interrompre, mais... / Puis-je intervenir ?
Garder la parole	If I could just finish... / Let me finish my point.	Si vous me permettez de terminer...

Reprendre le fil	As I was saying,... / Going back to what I said,...	Comme je le disais...
Donner la parole	What do you think? / Would you like to add something?	Qu'en penses-tu ? Veux-tu ajouter quelque chose ?

ATTENTION

Excuse me sert à attirer l'attention avant de parler ; **Sorry** s'emploie quand on coupe déjà quelqu'un. Et *What?* pour faire répéter est impoli : dites **Sorry, could you say that again?**

Relancer et reformuler

Relancer, c'est montrer que l'on écoute et pousser l'autre à préciser. Reformuler, c'est vérifier que l'on a bien compris avant de répondre, ce qui évite les malentendus et fait gagner quelques secondes de réflexion.

FORMULES

- Demander une précision : **What exactly do you mean by...? / Could you give an example?**
- Relancer : **Why do you think that is? / And what would happen if...? / How would that work in practice?**
- Reformuler : **So what you're saying is... / If I've understood correctly,... / In other words,...**
- Vérifier : **Is that right? / Have I got that right?**

Les question tags, outils de relance

Une phrase suivie d'un **question tag** invite l'interlocuteur à confirmer : c'est une relance très naturelle. Le tag reprend l'auxiliaire, à la forme inverse.

EXEMPLES

Cars pollute a lot, don't they? (*Les voitures polluent beaucoup, non ?*)

You wouldn't ban all cars, would you? (*Tu n'interdirais pas toutes les voitures, si ?*)

The scheme has worked in Oslo, hasn't it? (*Le dispositif a fonctionné à Oslo, n'est-ce pas ?*)

Let's look at the figures, shall we? (*Regardons les chiffres, d'accord ?*)

Défendre un point de vue face à une objection

Dans un débat, on gagne rarement en répétant son idée plus fort. La technique la plus efficace est en trois temps : **reconnaître** l'objection, **concéder** ce qui est juste, **réfuter** avec un argument ou un exemple.

CONCÉDER PUIS RÉFUTER

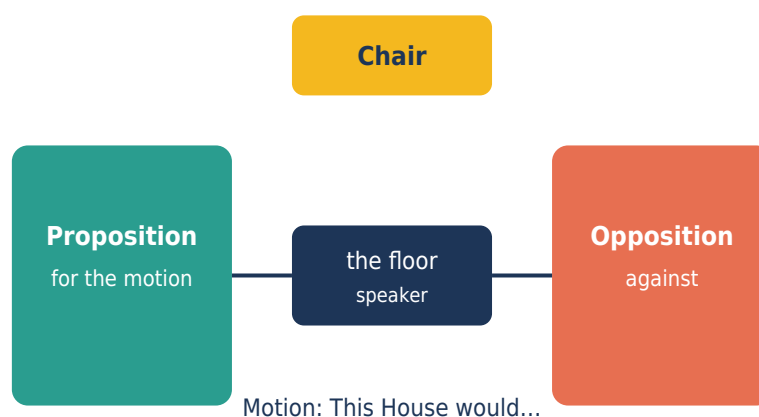
I take your point that shops might lose customers at first. However, studies of pedestrian streets show that people on foot actually spend more time in local shops. (*J'entends bien que les commerces risquent de perdre des clients au début. Cependant, les études sur les rues piétonnes montrent que les piétons passent en réalité plus de temps dans les commerces de proximité.*)

That's a fair point, but it doesn't change the fact that air pollution kills. (*C'est un argument recevable, mais cela ne change rien au fait que la pollution de l'air tue.*)

- Concéder : **I see what you mean, but...** / **You may be right about..., yet...** / **Admittedly,...**
- Réfuter : **I'm not sure that's the case.** / **That's not quite true, because...** / **The evidence suggests otherwise.**
- Ramener au cœur du débat : **The real question is...** / **Let's not lose sight of...**

Le débat à l'anglo-saxonne

Dans les pays anglophones, le débat est un exercice scolaire très codifié, pratiqué dans des clubs et des compétitions. On débat d'une **motion**, souvent formulée **This House believes that...** ou **This House would...** (« cette assemblée estime que... »), formule héritée des sociétés de débat universitaires comme l'Oxford Union.



Deux équipes face à face, un président de séance qui distribue la parole, et une motion à défendre ou à combattre.

- La **proposition** défend la motion, l'**opposition** la combat ; chaque orateur a un temps limité.

- Le **chair** (président de séance) donne la parole et fait respecter le temps.
- Un adversaire peut se lever pour un **point of information**, une courte question ou remarque ; l'orateur l'accepte (**Yes, please.**) ou la refuse poliment (**Not at the moment, thank you.**).
- Le dernier discours, la **summary** ou **closing speech**, reprend les réfutations sans ajouter d'argument nouveau.

Les pièges des francophones

ERREURS FRÉQUENTES

- *You have reason* → **You're right** ; *I'm agree* → **I agree**.
- *No, you are wrong!* est brutal → **I'm afraid I don't quite agree**.
- *It's not true* sec, sans justification : ajoutez toujours *because*.
- Tags mal formés : *isn't it?* partout → le tag dépend de l'auxiliaire (**You can swim, can't you?**).
- Ignorer ce que vient de dire l'autre pour réciter sa propre réponse préparée.

L'essentiel à retenir

- Écoutez et réagissez à ce qui vient d'être dit.
- Interrompez avec *Sorry to interrupt, but...* et gardez la parole avec *If I could just finish...*
- Relancez par des questions ouvertes et des question tags ; reformulez avant de répondre.
- Face à une objection : reconnaître, concéder, réfuter avec un exemple.
- Dans un débat, respectez les rôles : motion, proposition, opposition, chair, points of information.