



PhDesign

AGENCE DE  
COMMUNICATION  
AU SERVICE DE  
LA RECHERCHE

# L'ART DE COMMUNIQUER ORALEMENT SA RECHERCHE EN CONFÉRENCE

## 3 Le contenu de la communication

La saison des conférences approche! Vous le savez, préparer une présentation efficace va au-delà d'un assemblage d'un ensemble de diapositives. Afin de vous aider à **mieux communiquer** avec votre audience, à **capturer et maintenir son attention**, et à **favoriser la compréhension** et la **mémorisation de votre présentation**, l'agence PhDesign a préparé une série de 3 fiches synthèses. Elles ont été élaborées à partir de nos expertises en psychologie, communication scientifique, graphisme. Elles s'appuient sur la littérature scientifique sur le sujet, et plus particulièrement des travaux de Stephen Kosslyn<sup>1</sup> sur les 8 principes psychologiques à prendre en compte dans le cadre de présentations scientifiques (à découvrir à travers cette série de fiches).

Ces fiches synthèses couvrent 3 aspects clés de la préparation d'une communication:

1. Le public visé
2. Les objectifs de la communication et le message clé
3. Le contenu de la communication

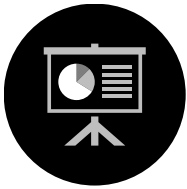
### Thématique

Cette troisième **fiche** synthèse porte sur le contenu de la communication.



# La structure typique des présentations peut comporter des failles qui entravent une compréhension et une mémorisation optimales de l'information.

L'équipe du chercheur Michael Alley<sup>2</sup> a analysé des milliers de présentations PowerPoint. Ses principaux constats sont que:



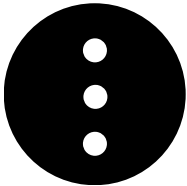
**La plupart des diapositives commence par des titres trop génériques**

Tels que introduction, résultats.



**Le nombre de mots par diapositive est généralement élevé**

En moyenne 35 mots par minute de lecture, ce qui alourdit la charge cognitive.



**L'utilisation de puces est dommageable pour la narration car le lien entre les points n'est pas clair**



**La majorité des présentations ne respecte pas certains principes psychologiques d'apprentissage**

## NOTES

---

---

---

---

---

---

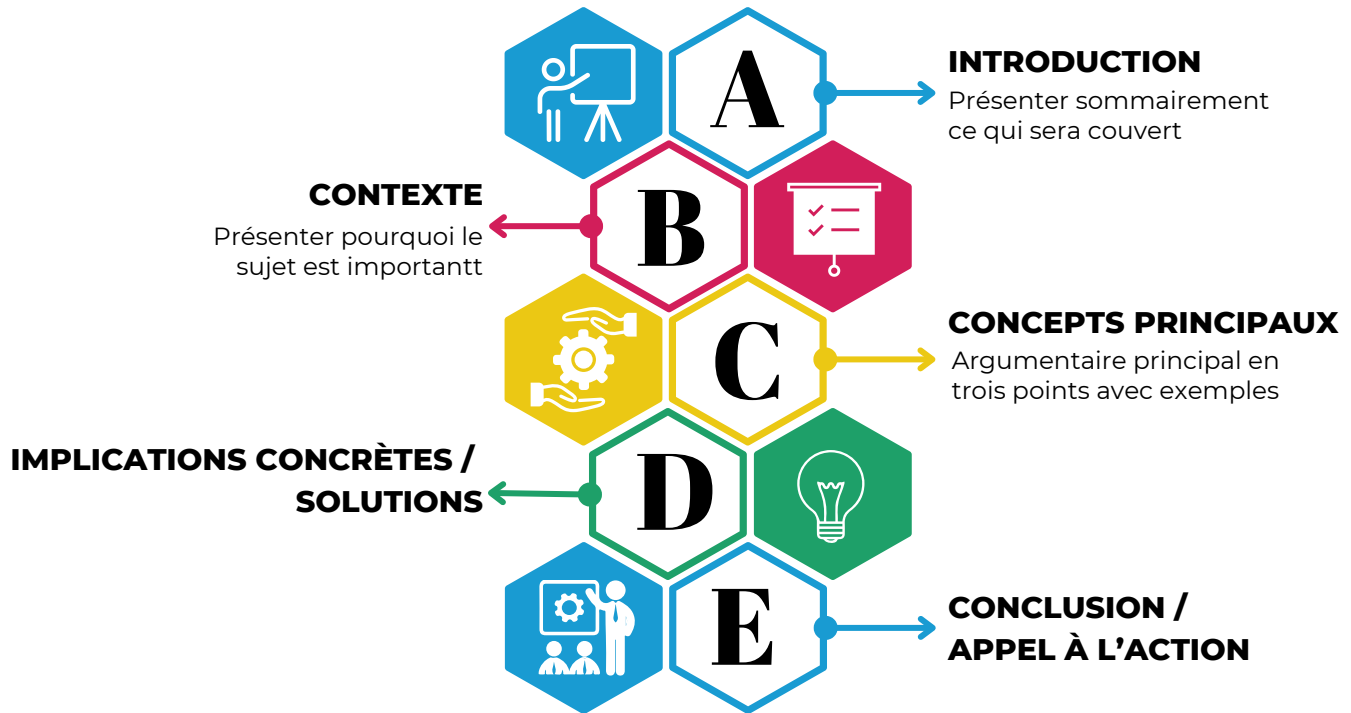
---

---

# La présentation en conférence : une structure globale pour un impact optimal

Sir Ken Robinson, auteur de l'un des TED Talk les plus vus au monde (*Do schools kill creativity?*), décrit sa structure comme suit (figure 1).

Figure 1. Structure d'une présentation en conférence par Sir Ken Robinson



Pour que la compréhension et la mémorisation soient optimales lors d'une présentation, il existe des bonnes pratiques dans la structure telles que:

**Insérer des diapositives vides entre chaque grande partie pour aérer le contenu**

**Ajouter un élément «rafraîchissant» pour maintenir l'attention du public toutes les 10 minutes**

Par exemple, un nouveau sujet, une vidéo, une interrogation de l'audience, une démonstration

**Ajouter des notes sous les diapositives,  
qui seront partageables avec  
l'audience après la présentation**

Cela permet d'alléger le contenu tout en permettant à l'audience de pouvoir y revenir

**Varié le contenu**

Utiliser des démonstrations, accessoires, prototypes, clips vidéo de courte durée

## La structure optimale pour chaque diapositive lors d'une présentation

Pour que la compréhension et la mémorisation soient optimales lors d'une présentation, il existe des bonnes pratiques<sup>2</sup> à appliquer dans chaque diapositive:

**Utiliser pour chaque diapositive un titre  
présentant suffisamment d'informations  
pour comprendre le contenu**

Par exemple «Réchauffement climatique : son effet sur la spéciation des oiseaux chanteurs nord-américains» au lieu de : «L'effet du réchauffement climatique»

**Focaliser sur une seule idée par  
diapositive**

**Préciser l'affirmation, l'idée ou le  
résultat central (titre de 1-2 lignes)**

Elle est complétée par une représentation visuelle (photo, tableau, graphique) ou quelques mots qui étayent l'argumentation (structure de type affirmation-argumentation)

**Chaque diapositive doit être prévue  
pour une durée maximum de 20 mots  
par minute**

**Éviter de répéter dans le texte ce que  
vous dites à l'oral**

Les mêmes zones du cerveau traitent ces deux canaux d'informations

**Utiliser des images ou un tableau au lieu de listes à puce**

**Informer l'auditoire dès le départ de la conclusion du diagramme si il est impossible de simplifier un diagramme complexe**  
Ensuite, décrire le diagramme et expliquer comment elle mène à la conclusion énoncée.

**Éviter de prendre une figure issue d'un article et de la présenter comme une diapositive**

Le public n'aura pas accès au contexte de l'article. Il vaut mieux la simplifier visuellement, insérer un titre indiquant le résultat et élaborer à l'oral.

**Un visuel doit illustrer un seul point et avoir un seul objectif.**



**À savoir**

Les visuels sont un accompagnement utile mais l'aspect principal de la présentation reste son message scientifique.

## NOTES

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

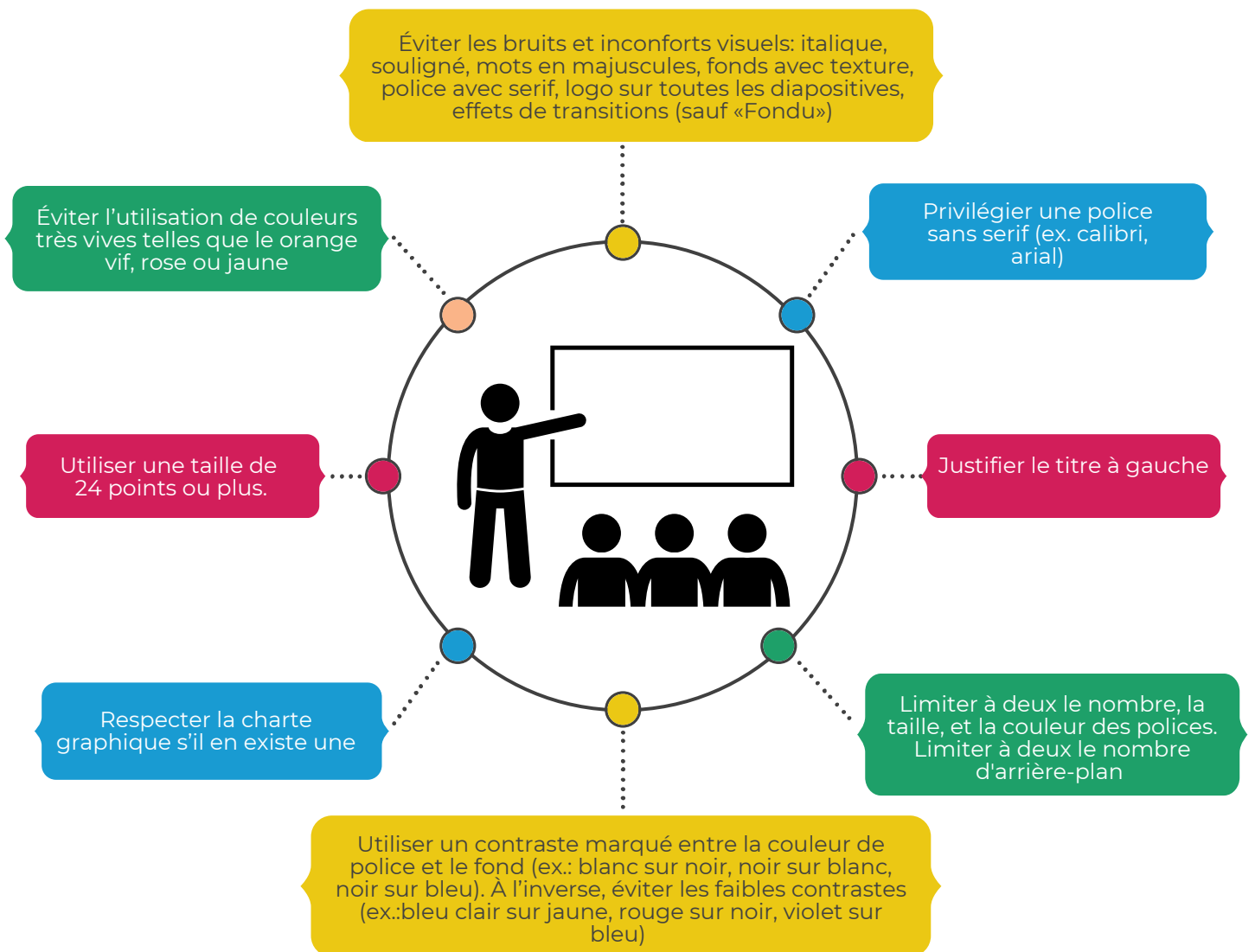
.....

.....

# L'importance de la simplicité visuelle dans les présentations

La simplicité visuelle est très importante dans les présentations car elle permet à l'auditoire de mieux comprendre et retenir les informations présentées. Des diapositives trop chargées en images, graphiques et textes peuvent distraire et rendre la présentation confuse, alors qu'une présentation épurée, avec des images et des textes clairs et concis, est plus efficace pour transmettre le message et susciter l'intérêt de l'audience. En outre, une présentation visuellement simple peut aider à maintenir l'attention de l'auditoire et faciliter la mémorisation des informations clés (figure 2).

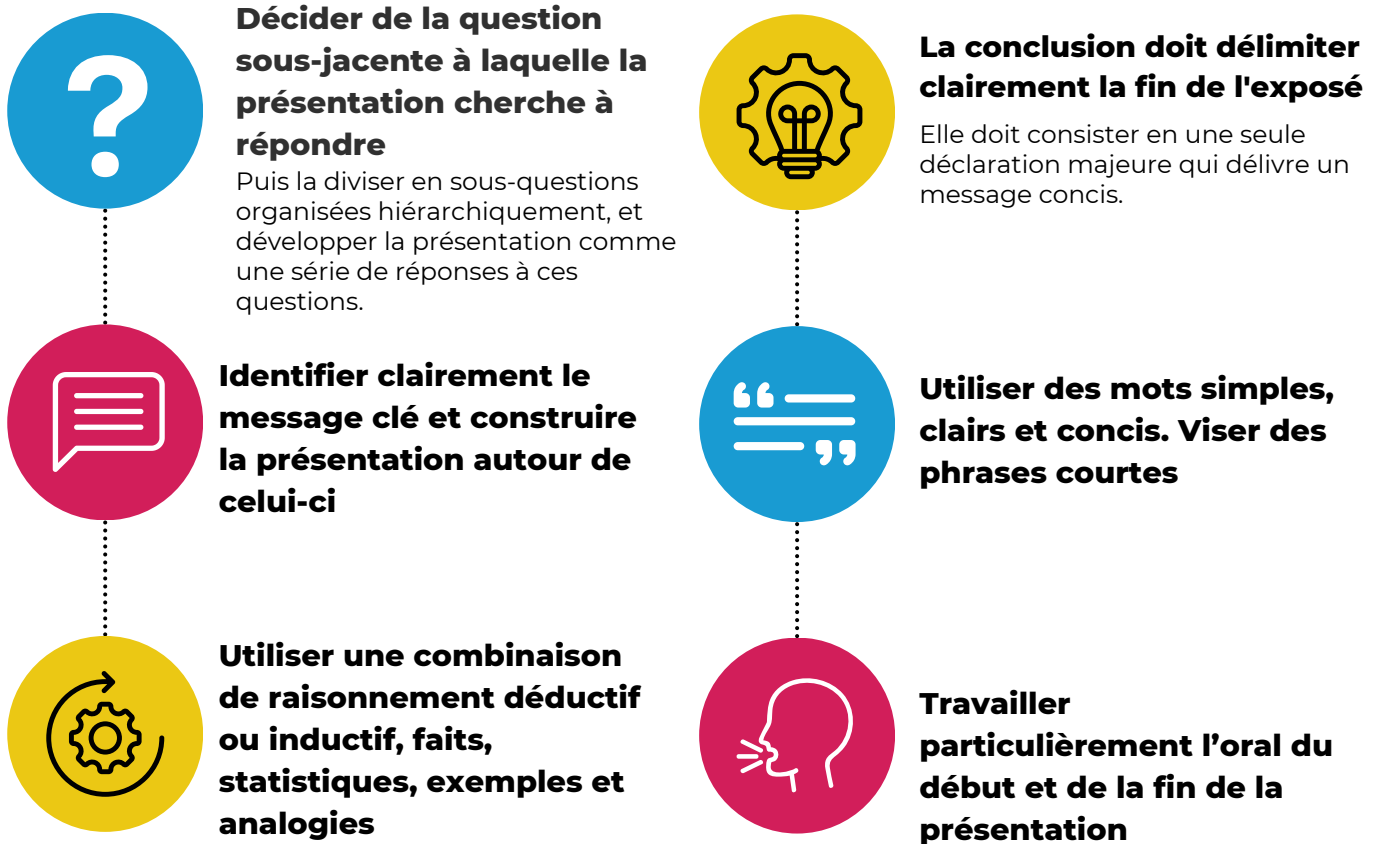
Figure 2. Éléments visuels<sup>2</sup> à prendre en compte dans une présentation



# Le narratif doit être clair et dynamique

Lors de la présentation, il est important que le récit soit à la fois clair et dynamique pour captiver l'attention de l'auditoire (figure 3).

Figure 3. Éléments narratifs à prendre en compte dans une présentation



Le contenu de votre présentation peut se baser sur du raisonnement déductif ou inductif, des faits démontrés, des statistiques, des exemples ou des analogies.



## Raisonnement déductif

Processus de raisonnement partant d'une **affirmation générale pour aboutir à une conclusion spécifique**. Par exemple: Si toutes les pommes sont des fruits et que je possède une pomme, alors je possède un fruit.



## Raisonnement inductif

Part d'**exemples particuliers pour formuler une affirmation générale ou une hypothèse**, mais la conclusion n'est pas absolument certaine, seulement probable. Par exemple, si tous les chats observés ont des griffes, on peut présumer que tous les chats en ont, mais cela n'est pas absolument certain.



## Faits référencés

**Informations soutenues par des sources crédibles et vérifiables**, comme des études scientifiques, rapports gouvernementaux, articles de journaux et livres d'experts. On peut les utiliser pour appuyer des arguments dans une discussion ou un débat, comme citer des rapports du GIEC pour soutenir que l'activité humaine cause le réchauffement climatique.



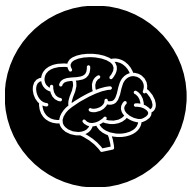
## Statistique

**Données chiffrées permettant de quantifier des phénomènes ou des comportements**. Elles peuvent être utilisées pour appuyer un argumentaire ou pour illustrer une tendance ou une évolution. Par exemple, si je soutiens que les vaccins sont efficaces pour prévenir la maladie, je pourrais citer des statistiques montrant que les taux de maladies ont considérablement diminué depuis l'introduction des vaccins.



## Exemples

Cas spécifiques qui **illustrent un principe général ou une idée**. Ils peuvent être utilisés pour soutenir des arguments en montrant comment un principe s'applique dans un contexte particulier. Exemple: Si je veux illustrer l'importance de la diversité dans les écosystèmes, je pourrais citer l'exemple de la disparition des abeilles qui a des répercussions sur la pollinisation et la production alimentaire.



## Analogie

L'analogie **utilise une comparaison pour expliquer ou illustrer un concept complexe en le reliant à quelque chose de plus familier**. Elle repose sur l'idée que deux choses similaires dans certains aspects sont probablement similaires dans d'autres aspects également. Par exemple, on peut comparer le fonctionnement du cerveau à celui d'un ordinateur.



# Raconter votre projet sous forme d'histoire

Vous verrez souvent ce conseil: raconter votre projet sous forme d'histoire. Comment? Découvrez les 5 étapes<sup>3</sup> (figure 4).

Figure 4. Racontez une histoire en 5 étapes



Vous pourriez décider d'**apprendre votre texte par cœur** ou **apprendre la structure globale** et «improviser» au moment de présenter. Quoiqu'il en soit, au moins vous êtes familier(ère) avec l'exercice de faire une présentation scientifique, au plus vous devez vous entraîner.



À savoir

L'entraînement est la clé pour augmenter la confiance en soi et diminuer le niveau d'anxiété.

## Finir une présentation

Il y a plusieurs façon de finir une présentation. Découvrez les recommandations de Chris Anderson, administrateur de la conférence TED<sup>4</sup>:

- Un travelling arrière pour montrer une vue d'ensemble des possibilités après avoir focalisé sur un sujet particulier.
- Un appel à l'action pour inviter les gens à agir immédiatement pour ou à appliquer les recommandations de la présentation.
- Une symétrie narrative pour conclure en faisant le lien avec l'ouverture de la présentation, en illustrant tous les arguments présentés et en offrant une conclusion agréable.



Découvrez l'exemple de Steven Johnson qui a commencé son exposé TED Talk «*Where good ideas come from*» par l'importance des cafés dans l'émergence d'idées à l'ère industrielle. Il s'agissait de lieux où les intellectuels se réunissaient pour se stimuler mutuellement. Il parle ensuite de l'invention du GPS, illustrant tous ses arguments sur la façon dont les idées émergent. Il finit en précisant que le GPS a probablement été utilisé par tout le monde dans le public cette semaine-là pour faire des choses comme... trouver le café le plus proche.

Astuce

## Thématique

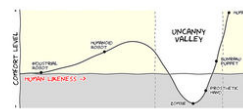
Cette fiche synthèse s'est centrée sur le **contenu de la communication**. Découvrez les autres fiches synthèses sur **le public visé**, **les objectifs de communication** et le **message clé**.



Découvrez les 3 principes psychologiques à prendre en compte dans le cadre de présentations scientifiques pour «Favoriser la compréhension et la mémorisation».

- **Principe de compatibilité:** La signification d'un stimulus sera difficile à extraire si l'interprétation de ses propriétés de surface (taille ou couleur) est incompatible avec sa signification symbolique.
- **Principe de changement informatif:** On présume que l'arrivée d'une nouvelle information vient avec un changement visuel.
- **Principe de capacité limitée:** Notre capacité à retenir et traiter l'information est limitée et un message ne peut être compris s'il en contient trop.

**Principe de compatibilité: La signification d'un stimulus sera difficile à extraire si l'interprétation de ses propriétés de surface (taille ou couleur) est incompatible avec sa signification symbolique**



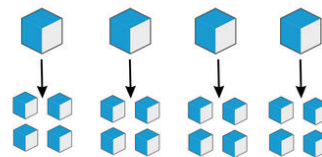
Ci-contre un exemple de graphique utilisé dans une publication et ci-dessous une analyse de son utilisation:  
*Using a sketch style conveys to the viewer that the data is approximate, and that it is the higher-level concepts rather than low-level details that are important.*

<https://doi.org/10.1371/journal.pcbi.1003833.g008>

**Principe de changement informatif: On présume l'arrivée d'une nouvelle information vient avec un changement visuel**

Astuce: Marquer clairement les débuts et les fins des sections d'une présentation (par exemple en présentant un titre ou une diapositive de conclusion avec un format, une police ou un arrière-plan distinct) aide les membres de l'auditoire à mieux suivre la présentation.

**Principe de capacité limitée: Notre capacité à retenir et traiter l'information est limitée et un message ne peut être compris s'il en contient trop**



Nous pouvons retenir 4 unités d'informations en mémoire de travail en même temps

Chaque unité peut à son tour comprendre quatre unités. L'organisation peut améliorer notre capacité à conserver ces informations.

Principe psychologique

# Références citées et coups de cœur de l'agence

## Références citées :

- 1 Kosslyn, S. M. (2007). *Clear and to the point: 8 psychological principles for compelling PowerPoint presentations*. Oxford University Press.
- 2 Alley, M. (2003). *The craft of scientific presentations* (Vol. 41). New York, NY: Springer.
- 3 Anholt, R. R. (2010). *Dazzle'em with style: The art of oral scientific presentation*. Elsevier.
- 4 Anderson, C. (2016). *TED Talks: The Official TED Guide to Public Speaking*. Boston: Houghton Mifflin Harcourt.

## Coups de cœur de l'agence :

Le site assertion-evidence de l'équipe de Michael Alley (Penn State University) décrit plus en détails l'approche affirmation-argumentation et fournit de nombreux exemples.

<https://www.scidraw.io/>: SciDraw est un dépôt gratuit de dessins de haute qualité d'animaux, de montages scientifiques et de tout ce qui peut être utile pour des présentations et des posters scientifiques.

<https://burst.shopify.com/> site de téléchargement de photos en haute résolution

ColorPick Eyedropper : application sur Google Chrome permettant d'extraire les codes couleurs et de police de sites que vous appréciez.

Le livre de Sophie Malavoy Malavoy, S. (1999). *Guide pratique de vulgarisation scientifique*. Association canadienne-française pour l'avancement des sciences.

Ce guide s'adresse à celles et ceux qui souhaitent des conseils illustrés d'exemples pour valoriser un article ou une présentation orale.



Votre avis est important pour nous: envoyez-nous vos commentaires et suggestions à [jane@agencephdesign.ca](mailto:jane@agencephdesign.ca)