

Schématiquement, l'exorde peut prendre trois formes.

La première est l'hommage. Il s'agit pour l'orateur de manifester sa gratitude à l'égard de ceux qui l'ont invité à prendre la parole, et d'exprimer son bonheur de s'adresser à son auditoire. Il y a une forme de flatterie, sans doute, mais elle est efficace et classique. On peut dire : « Je vous remercie de m'avoir convié à partager avec vous mon intérêt pour [tel ou tel thème]. » « Je suis très heureux et très honoré de m'exprimer devant votre prestigieuse assemblée. »

La deuxième possibilité consiste à insister sur l'enjeu du discours. L'attention de l'auditoire est alors attirée par l'importance de ce que vous avez à dire. Là encore, plusieurs formules sont possibles : « Je voudrais vous faire une confidence », « Ce que je vais vous révéler est totalement inédit », « L'heure est grave ».

Ces deux premières possibilités sont, par exemple, combinées dans les premiers mots du fameux appel de l'abbé Pierre à l'hiver 1954, destiné à exhorter la population à apporter son aide à ceux que l'on n'appelait pas encore les « sans-abri ». Sur RTL, ce jour-là, l'abbé Pierre commence son intervention par : « Mes amis, au secours ! » Le « mes amis » est une façon de créer une proximité, une intimité avec l'auditoire, de commencer à jouer sur le registre du sentiment. Le « au secours » est une dramatisation de l'enjeu particulièrement efficace.

Il existe une troisième forme d'exorde, qui est plus artificielle mais qui fait florès dans les concours d'éloquence : l'exorde par la surprise. Il s'agit de consacrer ses premiers mots à des considérations qui, à première vue, n'ont rien à voir avec le sujet que l'orateur est supposé traiter. Le public est inévitablement surpris, et tend donc l'oreille. Et il va alors s'apercevoir que ce qu'il pensait très éloigné du sujet est en réalité très proche.

Voici un exemple. Un candidat au concours de la Conférence du Barreau de Paris – concours d'éloquence sur lequel je reviendrai un peu plus loin – est censé répondre à la question : « Le plaisir n'est-il que solitaire ? » Il commence son discours en décrivant une scène d'orgie érotique regroupant de nombreux participants empilés les uns sur les autres dont il dresse le portrait (un gros barbu, un jeune éphèbe, une femme élégante). Le public est éberlué par cette description de prime abord très inconvenante, jusqu'à s'apercevoir que les personnages évoqués par l'orateur sont en réalité ceux qui figurent sur les cartes à jouer et que l'empilement dépeint est celui des cartes dans le jeu dit du « solitaire ». En un instant, ce qui passait pour grossier était devenu pertinent, drôle et brillant, l'attention était captée pour le reste du discours.

À la fin de l'exorde, il est très important, quel que soit le type de discours, d'annoncer sa thèse. Il ne sert à rien de maintenir un faux suspense. Indiquez d'emblée l'idée générale que vous allez soutenir, pour que l'auditoire sache tout de suite où vous allez.

Devant un tribunal, cela peut donner, pour toute cette phase d'exorde : « [dramatisation de l'enjeu] Monsieur le président, on vient de requérir contre mon client une peine extrêmement lourde, extrêmement sévère. [annonce de la thèse] Or je vous le dis d'emblée, ces réquisitions ne correspondent en rien à la réalité du dossier, et j'entends démontrer que mon client est innocent. »

La narration

Les phases du discours ont été théorisées, dans l'Antiquité, par des avocats. Or pour un avocat, il est indispensable de raconter dès le début de sa plaidoirie l'histoire qui s'est jouée et qui a conduit les parties devant le tribunal. D'où l'importance de la narration.

On constate aujourd'hui une résurgence de la narration dans les discours, notamment dans les discours politiques. C'est ce qu'on appelle le « storytelling ». Barack Obama, par exemple, maîtrise l'exercice à la perfection. Dans son discours de victoire, le 4 novembre 2008, il raconte l'histoire des États-Unis à travers celle d'une femme centenaire qui a connu l'esclavage et l'exclusion des femmes du droit de vote. La narration est un outil puissant car elle permet d'incarner concrètement une idée abstraite. Il s'agit d'un raisonnement par induction, qui part d'un récit individuel pour en tirer des conséquences générales.

L'argumentation

C'est un temps essentiel, celui de l'énonciation des arguments qui viennent au service de la thèse que vous défendez : « Voilà pourquoi j'ai raison... »

Je reviendrai sur les types d'arguments, mais à ce stade, je voudrais insister sur trois aspects importants de cette phase d'argumentation.

D'abord, l'organisation des arguments eux-mêmes.

Il est recommandé de disposer ses arguments les plus forts au début et à la fin de la démonstration. Si vous commencez par des arguments faibles, le public ne vous suivra pas d'emblée et vous aurez du mal à le « récupérer ». À l'inverse, si vous finissez par des arguments faibles, la dernière impression sera négative et vous n'emporterez pas la conviction. Mettez donc vos arguments les plus faibles au milieu de la démonstration. C'est l'ordre qu'on appelle « nestorien », en référence au roi Nestor, héros de la guerre de Troie, qui organisait son armée de cette façon : les troupes les plus fortes en avant et en arrière et les troupes les plus fragiles au centre.

Ensuite, il me paraît essentiel de qualifier ses arguments. Un argument peut être économique, sociologique, écologique, religieux. Il est important de le dire d'emblée. Par exemple : « Je suis favorable au rétablissement du service national obligatoire pour trois raisons : une raison politique – le service national peut être un creuset de citoyenneté –, une raison économique – le service national peut donner à des jeunes une formation qui leur sera utile pour trouver un emploi –, et une raison militaire – le service national peut sensibiliser les jeunes à la défense du pays. »