



FICHE TECHNIQUE

#07

POSER LES BONNES QUESTIONS

Dans les tutos précédents, on t'a expliqué comment trouver un sujet et comment le creuser. Pour approfondir tes recherches et rendre ton article, ta vidéo ou encore ton format sonore plus vivant, il va également falloir que tu rencontres des gens et que tu leur poses des questions.

Ne t'inquiète pas, on n'est pas stupides, on sait que tu sais comment poser des questions. Ce qu'on va t'apprendre dans ce tuto, c'est comment poser les bonnes questions qui te permettront d'obtenir les réponses nécessaires à l'élaboration de ta production journalistique. On va aussi t'apprendre comment aborder tes différents interlocuteurs. Crois-en notre expérience, il y a quelques techniques à connaître pour inciter les gens à t'aider...

1/7 - POURQUOI PREPARER TES INTERVIEWS ?

Tu as un sujet à creuser. Ce qui veut dire qu'il y a forcément des choses que tu dois aborder avec tes interlocuteurs. Sinon, ça ne sert à rien de les contacter ! Et si tu ne prépares pas tes questions, **tu risques tout bêtement d'oublier quelque chose.**

Si tu rencontres quelqu'un pour dresser son portrait, par exemple, **il faut que tu sois renseigné avant. Et que tu aies un angle** (*si tu ne te souviens pas de ce qu'est un angle, retourne voir le tuto #5 sur comment trouver un sujet*). Par exemple, si tu rencontres Emmanuel Macron, tu peux axer ton papier sur son ascension à

l'Elysée, mais aussi sur sa manière de travailler depuis qu'il y est. Tu ne vas pas reprendre toute sa biographie avec lui depuis le début. De toute façon, tu n'en auras pas le temps. En général, tes interlocuteurs t'accordent entre 30 minutes et une heure. Rarement plus.

Enfin, si tu ne prépares pas tes questions, **tu risques te le laisser bouffer par ton interlocuteur**. Si jamais tu souhaites interviewer un homme politique - le maire de ta ville, par exemple - et que tu n'as pas bien préparé ton sujet, il va pouvoir te raconter ce qu'il veut. Tu ne pourras pas le contredire. Et surtout, il ne va pas arrêter de parler ! C'est un pro de la comm'. Il a intérêt à mettre en avant ses réussites plutôt que de répondre à tes questions sur des promesses de campagne qu'il n'a pas tenues...

Si tu as préparé des questions précises et que tu as fait des recherches efficaces avant de venir, **tu vas pouvoir mener l'entretien**. Par exemple, l'interrompre dès qu'il avance un chiffre faux.

2/7 - PREPARE DES QUESTIONS EN FONCTION DE TES INTERLOCUTEURS

Si tu bosses sur les difficultés que peuvent rencontrer certains jeunes pour trouver un stage, tu vas devoir interviewer des jeunes qui cherchent un stage ou qui viennent d'en faire un, des profs qui les aident (ou pas) à trouver une entreprise qui veuille bien les prendre ou encore des chefs d'entreprise qui prennent (ou pas) des stagiaires (*voir le tuto #6 sur comment creuser un sujet*).

Si tu trouves un jeune qui vient de faire un stage, tu vas lui demander : "Comment est-ce que tu as trouvé ce stage ?" Normal, c'est le coeur de ton sujet. Si tu rencontres un chef d'entreprise, est-ce que tu vas lui poser la même question ? Non !

Il faut adapter tes questions à tes interlocuteurs. Chacun d'entre eux va t'éclairer sur un aspect différent de ton sujet.

3/7 - POSER DES QUESTIONS CLAIRES

Ton interlocuteur doit tout de suite comprendre ce que tu lui demandes. Sinon, il risque de répondre à côté de la plaque. Et tu n'auras pas les réponses à tes questions. Tu ne pourras donc pas réaliser ta vidéo, ton article ou encore ton reportage sur Snapchat.

Tu peux tout à fait improviser des questions au cours de l'entretien. Si jamais ça t'arrive et que tu bafouilles, que ta question est trop longue, trop compliquée et que ton interlocuteur ne pige plus rien, c'est pas grave. Reprends calmement et reformule !

4/7 - MIXE QUESTIONS OUVERTES ET FERMEES

Le but d'une interview, c'est de récolter des infos, des éléments qui te permettront d'enrichir ton papier. Tu vas devoir raconter des choses, les développer, les détailler. Pour obtenir ces infos, tu ne peux pas te contenter de poser des questions auxquelles les gens ne peuvent répondre que par "oui" ou par "non". On appelle ça **des questions fermées**.

Imagine que tu rencontres un chef d'entreprise pour lui parler des stages. Si tu lui demandes : "En ce moment, dans votre entreprise, est-ce que vous avez un stagiaire ?" Il va te répondre : "Oui." Ou : "Non." Si tu enchaînes avec : "Est-ce c'est le fils de quelqu'un que vous connaissez ?" Même chose, il va te répondre : "Oui." Ou : "Non."

Alors que si tu lui poses **des questions ouvertes**, auxquelles on ne peut pas répondre "oui" ou "non", comme "pourquoi avez-vous choisi ce stagiaire ?", il devra développer. Il te répondra peut-être : "Parce que ma voisine me l'a demandé. Son fils veut être magicien, comme moi. Elle m'a demandé si je pouvais le prendre en stage. Comme je n'ai pas d'enfants, je me suis dit que ce serait l'occasion de transmettre ma passion..."

A moins que ce ne soit ce qu'on appelle **un mauvais client**, c'est-à-dire quelqu'un qui ne développe jamais ses réponses, malgré tous les efforts qu'on fait. Par exemple, quelqu'un qui répondrait uniquement "parce que" à la question : "Pourquoi avez-vous choisi ce stagiaire ?"

Dans ce cas-là, tu peux toujours ramer pour essayer d'obtenir des réponses plus détaillées en le mettant en confiance, en essayant de créer une discussion sympa, en lui demandant directement d'approfondir... Si jamais tu n'y arrives pas, tu devras changer d'interlocuteur ! Et parfois, c'est hyper difficile de trouver quelqu'un qui veuille bien répondre à nos questions...

5/7 - APPROFONDIS

Une fois que tu as posé une question ouverte, va au bout de la réponse, **demande des détails**. Si tu demandes à un jeune quel stage il a trouvé et qu'il te répond "un stage dans une cordonnerie", tu vas forcément lui demander comment il a trouvé ce stage. C'est le coeur de ton sujet. Mais tu peux aussi lui demander quand est-ce qu'il l'a effectué, combien de temps il a duré, comment ça s'est passé, s'il a appris à réparer des chaussures, s'il a toujours voulu être cordonnier plus tard ou si, grâce au stage, il veut le devenir... Ca ne te servira peut-être à rien, mais ça pourra aussi alimenter ton article et le rendre plus vivant. N'oublie pas que, quand tu écris un article, **tu racontes une histoire**. Avant d'écrire, **mieux vaut avoir trop de détails que pas assez**.

6/7 - PREPARE UN ORDRE DE QUESTIONS

Commence par des questions simples, générales, et rentre dans le détail peu à peu. Par exemple, avant de demander aux jeunes pourquoi ils n'ont pas trouvé de stage, demande-leur s'ils ont trouvé un stage...

7/7 - REBONDIS

C'est pas parce que tu as une liste de questions que tu dois toutes les poser dans l'ordre en notant bêtement les réponses. Tu as en face de toi un humain. **Une interview, c'est pas un interrogatoire, c'est plutôt une discussion !** Montre à ton interlocuteur que tu l'écoutes, intéresse-toi à lui. Approfondis. Et ne passe pas du coq à l'âne tout le temps comme si tu te moquais de sa réponse.

Une fois que tu as ta liste de questions et le contact de tes interlocuteurs (*voir tuto #6*), il faut ensuite que tu les abordes. Et ce n'est pas toujours une mince affaire...

A - Au téléphone

D'abord, présente-toi. Ensuite, assure-toi que tu ne déranges pas ton interlocuteur. Si tu le déranges, prends rendez-vous (n'oublie pas de donner tes coordonnées). Dans tous les cas, annonce ce pourquoi tu appelles, explique pour combien de temps tu en as et enchaîne avec tes questions.

Voici ce que ça donne : "Bonjour, je m'appelle Mathilde Martin. Est-ce que je vous dérange ? Non ? Je travaille sur les stages pour un article qui paraîtra dans le journal de mon collègue. Est-ce que je peux vous poser quelques questions sur les stagiaires que vous accueillez ? Il y en aura pour 10 minutes..."

2 - Par mail

Même chose. Présente-toi, explique pourquoi tu écris et demande un rendez-vous ou pose directement tes questions si tu acceptes une réponse par mail. Dans tous les cas, n'oublie pas de remercier ton interlocuteur et de laisser tes coordonnées.

Voici ce que ça donne :

"Bonjour,

je m'appelle Mathilde Martin. Je me permets de vous contacter pour un article qui paraîtra le mois prochain dans le journal de mon collègue. Je travaille sur les stages.

Peut-on éventuellement se rencontrer dans la semaine pour discuter de la manière dont vous accueillez des stagiaires de troisième ? Il y en aura pour 15 minutes.

Je vous remercie.

Une très bonne journée,

Mathilde MARTIN

06.12.12.12.12

mathildemartin@mail.mail.fr”

Surtout, relis-toi avant d'envoyer le mail. Ou fais-le relire par quelqu'un qui ne fait pas de fautes. Si ton interlocuteur fait autant de fautes que toi, ça passe. Mais sinon, il risque de ne pas te prendre au sérieux.

3 - Dans la rue

Faire un micro-trottoir, c'est pas évident. Forcément, les gens, dans la rue, ils n'ont pas que ça à faire de te répondre. Ils vont bosser, ils ont un train à prendre, un rendez-vous chez le dentiste... Même s'ils se baladent, ils n'ont pas forcément envie de passer cinq minutes à te parler.

Deux techniques s'offrent à toi :

- la première, tu es prêt à te prendre beaucoup de vents, tu as du temps à perdre. Tu peux continuer à aborder les gens qui marchent dans la rue jusqu'à ce que quelqu'un s'arrête et t'écoute. Dans ce cas-là, tu te présentes, tu expliques ce que tu fais, tu annonces pour combien de temps tu en as... Comme d'habitude.
- ou alors, tu es malin. Et tu cibles directement les gens qui ont du temps. Ceux qui sont assis sur un banc, à la terrasse d'un café, ceux qui attendent le train à la gare. Y'a plus de chances que tu arrives à les convaincre de perdre cinq minutes avec toi.

Surtout si tu fais cette tête :



[Photo Flickr Kishjar? / licence CC BY 2.0.]

Dernière chose, on le reverra notamment dans le tuto #13 sur la vidéo et dans le tuto #15 sur le son : n'hésite pas à rassurer ton interlocuteur, surtout si tu l'enregistres ou tu le filmes. Il va sûrement te dire qu'il se trouve moche, qu'il n'aime pas sa voix, qu'il est mal habillé, qu'il ne sait pas grand-chose sur le sujet par modestie... Il risque aussi d'avoir peur de se tromper. Mets-le en confiance et dis-lui qu'il pourra tout à fait se reprendre s'il bafouille ou s'il se trompe. C'est primordial !

Allez, on laisse. T'as du boulot !