



**Réseau-1 Québec**

Réseau de connaissances en services et  
soins de santé intégrés de première ligne

# Atelier sur les bourses

CRIFPE

YVES COUTURIER, PH.D.

[YVES.COUTURIER@USHERBROOKE.CA](mailto:YVES.COUTURIER@USHERBROOKE.CA)

DIRECTEUR SCIENTIFIQUE DU RÉSEAU DE CONNAISSANCES EN SERVICES ET SOINS  
DE SANTÉ INTÉGRÉS DE PREMIÈRE LIGNE [HTTP://RESEAU1QUEBEC.CA/](http://RESEAU1QUEBEC.CA/)

---

CHAIRE DE RECHERCHE DU CANADA SUR LES PRATIQUES PROFESSIONNELLES  
D'INTÉGRATION DES SERVICES EN GÉRONTOLOGIE



UNIVERSITÉ DE  
**SHERBROOKE**

# Différentes bourses

---

## **Bourses de grands organismes (CRSH, IRSC, etc.)**

- **Évaluées par les pairs**
- **Compétitives**
- **Prestigieuses**

## **Bourses institutionnels et d'organismes spécifiques**

- **Peuvent être évalués par des pairs**
- **Moins compétitives**
- **Moins prestigieuses**
- **Le thème et les finalités du bailleurs de fonds importent beaucoup**
- **Consultez les répertoires**

# Différentes bourses

---

## Bourses locales (professeur, centre, etc.)

- Parfois possible d'être payé en bourse plutôt qu'en salaire
  - Avantage fiscal
- Il importe d'avoir une entente claire sur la charge de travail
- Pas évaluées par des pairs
- Pas compétitives
- Moins prestigieuses
- Le lien entre votre thèse et les travaux du professeur sont étroits
- Permet de se monter un dossier en vue de soumettre une demande de bourse plus importante

# Critères

---

## Distinguer

### Critères de qualification

- Ex.: notes

### Critères d'évaluation

- Indices réels de performance
- Attributs de scientificité
- Parfois pertinence du projet eu égard aux objectifs du bailleurs de fonds

# Qui vous évaluera ?

---

**Un groupe de chercheurs expérimentés, mais généralement pas spécialistes de votre sujet en particulier**

- Pas toujours dans une perspective disciplinaire

**L'évaluateur a plusieurs demandes à lire**

- Il pourrait vous lire rapidement dans un avion...

# Écriture de la demande

---

**Avant d'écrire : lire**

- La maîtrise des règles du bailleurs de fonds est essentielle

**Écrire comme un chercheur, pas comme un étudiant**

**Écrire pour se faire comprendre**

**Attention aux inférences de la forme sur le fond**

**Vous faire relire par un senior (attribut d'un bon superviseur)**

**Reprendre le libellé et la forme narrative imposée par le bailleurs de fonds**

- Ne pas innover sur la forme

# Écriture de la demande

---

**Les schémas et tableaux attirent l'œil, donc ils doivent être parfaits**

**Avoir une structure d'objectifs, pas une liste d'objectifs**

- **Le lecteur accorde beaucoup d'importance à cette structure**

**Peu importe la longueur (qui n'est jamais un facteur explicatif du résultat), avoir des repères scientifiques (objectifs, problématique et état des connaissances, méthodologie, etc.)**

**Mettre des références**

# Écriture de la demande

---

L'évaluateur recherche avant tout les indices du potentiel d'avancement des connaissances

Pas un concours littéraire ou académique

- Originalité
- Spécificité (pas un discours brillant sur le sens de l'univers)



# Quelques trucs

---

## Commencer tôt : temps long

- Tous mes étudiants qui ont pensé aux bourses dès le bac sont aujourd'hui boursiers

## Commencer tôt : temps court

- Écriture, relecture, réécriture, prévoir les lettres...

## Tout mettre...ce qui est en lien avec la performance, l'expérience dans le camp scout à enlever (sauf exception).

- L'expérience professionnelle pertinente un atout, mais ne remplace pas la performance scientifique
- Parfois indice de mal-focalisation

## Faire attention aux «petits points»

## Expliquer toute particularité de votre CV (ex.: notes françaises)

# Les lettres

---

**Vous assurer de la pertinence et de la qualité des lettres**

**Choisir stratégiquement les répondants (ex.: disciplines, rattachement au département pour CRSH)**

**Demander tôt les lettres**

**Aider les répondants**

**Les lettres peuvent inclure de l'info qui ne rentre pas dans le formulaire**

# Pour se monter un CV

(surtout pour ceux qui veulent aller au doctorat)

---

## **L'écrit vaut plus que l'oral**

- L'oral doit servir à préparer un écrit

**Exigez de co-signer les articles auxquels vous collaborez (critère de choix du superviseur)**

**Privilégier les facteurs d'impact au nombre d'articles**

**Quittez la posture étudiante pour prendre la posture du stagiaire dont le métier sera chercheur**

**Concurrez à tous ce qui est pertinent**

- La loi des grands nombres
- Vous apprenez votre métier
- Tâche quotidienne

# Faire la demande au bon moment

---

## Avant le passage au cycle suivant

- Raccourcissement de la durée de l'éligibilité
- Ne pas avoir de trou dans le CV

# Étudiants étrangers

---

**Grandes bourses presque toujours pour canadiens ou résidents**

- **Faire votre demande de résidence tôt**
- **Concourir sur d'autres types de bourses en attendant**
- **Expliquez votre parcours**

# Si vous obtenez la bourse

---

**Votre projet peut évoluer encore**

**Signal que vous pouvez vous mobiliser pour une carrière en recherche**

# L'Elevator Pitch Ou Pitch d'ascenseur



# Qu'est-ce que c'est?

---

Outil de communication

Résumé court et précis: 30 secondes,  
150 mots

But: intéresser, informer, susciter la  
curiosité, ouvrir un échange

La clé: la préparation



# Pourquoi?

---

- ❖ Pour obtenir
  - ❖ Une info
  - ❖ Une lettre d'appui
  - ❖ Un engagement
- ❖ Pour informer un évaluateur

# Composantes clés

---

## 1. L'hameçon

- Une déclaration convaincante pour attirer l'attention
- L'ampleur du problème, quelque chose de nouveau ou différent au sujet d'une situation connue: 'Saviez-vous que...'

## 2. L'intérêt de la proposition pour l'interlocuteur

- Les résultats tangibles proposés en réponse au problème (un projet, une synthèse des connaissances, l'engagement d'autres parties prenantes)

# Composantes clés

---

## 3. La demande

- Qu'est-ce que cette personne pourrait faire pour moi idéalement?  
(financement, participation)

un rendez-vous pour discuter, des coordonnées, une lettre d'appui, une réponse immédiate comme une opinion sur le sujet ou un intérêt à participer

# La manière

---

La façon de rendre le propos est très importante

Élaborer et mémoriser diverses versions selon l'interlocuteur potentiel  
(adapter la demande)

Juste assez d'informations pour susciter l'intérêt et les questions

Rester orienté vers une solution

Mode conversation ouvert au dialogue

# Comment le structurer

---

1. Se présenter et décrire rapidement son rôle et son expertise
2. Exposer la question de recherche avec des détails accrocheurs et concrets (amélioration de XXX)
3. Nommer ce qui rend la question digne d'attention pour l'interlocuteur
4. Appuyer l'argument avec des données crédibles et des recherches validant le propos

# Comment le structurer

---

5. Suggérer les impacts potentiels pour l'interlocuteur
6. Suggérer une action possible de sa part qui pourrait aider à soutenir la question
7. Conclure avec l'offre de fournir davantage d'informations.
8. Échanger coordonnées.
9. Remercier.

# Astuces

---

Éviter jargon et acronymes

Être concis et succinct

Pratiquer et visualiser

Connaître les interlocuteurs