

Atelier sur les bourses

CRIFPE

Yves Couturier, Ph.D.

Yves.Couturier@usherbrooke.ca



UNIVERSITÉ DE
SHERBROOKE



Différentes bourses

- Bourses de grands organismes (CRSH, IRSC, etc.)
 - Évaluées par les pairs
 - Compétitives
 - Prestigieuses
- Bourses institutionnelles et d'organismes thématiques
 - Peuvent être évaluées par des pairs
 - Potentiellement moins compétitives
 - Moins prestigieuses
 - Le thème et les finalités du bailleur de fonds important beaucoup
 - Consultez les répertoires
 - Certaines thématiques plus faciles à financer que d'autres



Différentes bourses

- Bourses locales (professeur, centres, etc.)
 - Parfois possible d'être payé en bourse plutôt qu'en salaire
 - Avantage fiscal
 - Avantage symbolique
 - Mais il importe d'avoir une entente claire sur la charge de travail
 - Pas évaluées par des pairs
 - Peu 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

Soumettre des demandes de bourse: au cœur du métier d'étudiant



Une part de hasard

Permet de s'introduire au métier de chercheur



Permet de constituer un
pool de textes

Toujours à moduler

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 bailleur 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
 - De plus en plus d'autres types d'évaluateurs (ex.: utilisateurs de connaissances)
- 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 bailleur 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 bailleur de fonds

- **Ne pas innover sur la forme**

Écriture de la demande

- Les schémas et tableaux attirent l'œil, donc ils doivent être parfaits
 - PAS UN MOMENT DE CRÉATIVITÉ
- Peu importe la longueur (qui n'est jamais un facteur explicatif du résultat), avoir tous les repères scientifiques (objectifs, problématique et état des connaissances, méthodologie, etc.)
- Mettre des références
 - Permet de dire sans écrire



Écriture de la demande

CIBLER ET HIÉRARCHISER LES OBJECTIFS

Cette façon de présenter les niveaux d'apprentissage et le choix des verbes d'action provient de la Taxonomie de Bloom

- Avoir une structure d'objectifs, pas une liste d'objectifs
- Le lecteur accorde beaucoup d'importance à cette structure
- Elle énonce les diverses finalités
- Doit structurer la métho

	NIVEAU D'APPRENTISSAGE	CHOIX DES VERBES D'ACTION	CARACTÉRISTIQUES
	1. Connaissance	Citer, Réciter, Dire, Décrire, Définir, Désigner, Nommer, Mémoriser, Reconnaître, Montrer, Rappeler, Répéter, Reproduire, Retenir, Spécifier	<ul style="list-style-type: none"> • Connaître des dates, des lieux, des faits. • Connaître des principes, des règles, des lois, etc. • Mémoriser des informations de base, des concepts. • Repérer des informations.
	2. Compréhension	Associer, Cataloguer, Énumérer, Distinguer, Examiner, Lister, Cibler, Indiquer, Ordonner, Sélectionner, classer, comparer, Déterminer, Différencier, Discuter, Expliquer, Ordonner, Résumer, Situer	<ul style="list-style-type: none"> • Interpréter des informations. • Saisir des significations. • Traduire des connaissances dans un nouveau contexte. • Interpréter des faits.
	3. Application	Classifier, Démontrer, Développer, Employer, Expérimenter, Gérer, Illustrer, Informer, Interpréter, Manipuler, Modifier, Organiser, Planifier, Pratiquer, Rédiger, Relier, Résoudre, Restructurer, Schématiser, Simuler, Traiter, Transférer, Utiliser, Adapter, Appliquer, Choisir, Classer	<ul style="list-style-type: none"> • Sélectionner des éléments pour accomplir une tâche. • Utiliser des méthodes et des concepts dans de nouvelles situations. • Résoudre des problèmes en mobilisant les compétences et connaissances.
	4. Analyse	Analyser, Catégoriser, Choisir, Classer, Comparer, Critiquer, Décomposer, Déduire, Délimiter, Détecter, Repérer, Différencier, Discriminer, Distinguer, Diviser, Expérimenter, Interpréter, Modéliser, Nuancer, Organiser, Rechercher, Relier, Séparer, Subdiviser, Tester	<ul style="list-style-type: none"> • Cibler ou mettre en relation des éléments. • Percevoir des tendances.
	5. Synthèse	Anticiper, Composer, Concevoir, Constituer, Construire, Créer, Déduire, Développer, Élaborer, Formuler, Généraliser, Imaginer, Intégrer, Inventer, Modifier, Organiser, Planifier, Préparer, Produire, Projeter, Proposer, Raconter, Relater, Réorganiser, Schématiser, Soutenir, Spécifier, Structurer, Substituer, Synthétiser, Transmettre	<ul style="list-style-type: none"> • Concevoir ou intégrer des idées nouvelles. • Généraliser des éléments.
	6. Évaluation	Apprécier, Appuyer, Argumenter, Choisir, Classer, Comparer, Conclure, Considérer, Contraster, Convaincre, Critiquer, Décider, Déduire, Défendre, Estimer, Évaluer, Expliquer, Juger, Justifier, Mesurer, Noter, Persuader, Prédire, Recadrer, Recommander, Résumer, Sélectionner, Soupeser, Standardiser, Tester, Valider	<ul style="list-style-type: none"> • Estimer, évaluer en fonction de normes ou de critères. • Exposer des choix à partir d'arguments raisonnés. • Juger la part de subjectivité.
	7. Attitudes	Influencer, Adopter, Sensibiliser, Agir, S'engager, Favoriser, Maintenir, Développer, Contenir, Contrôler, Reconnaître	<ul style="list-style-type: none"> • Adopter un positionnement, une posture ou une manière d'être.

Rédigé par: Audrey Tremblay, APPR, DSM

SOURCES :

BLOOM, B.S. et al. (1979). Taxonomie des objectifs pédagogiques. Tome 1 : Domaine cognitif (traduit par M. Leveille), Montréal : Les Presses de l'Université du Québec.

UNIVERSITÉ LAVAL. Taxonomie de Bloom (domaine cognitif). Bureau de soutien à l'enseignement. https://www.enseigner.ulaval.ca/system/MediaTaxonomie_cognif.pdf, juin 2018.

ALIA CONSEIL. Conception de matériel de formation, formation 7^e Edition, 2009.

INSTITUT NATIONAL DE SANTÉ PUBLIC. Outil d'aide à la décision pour le transfert des connaissances (IC)

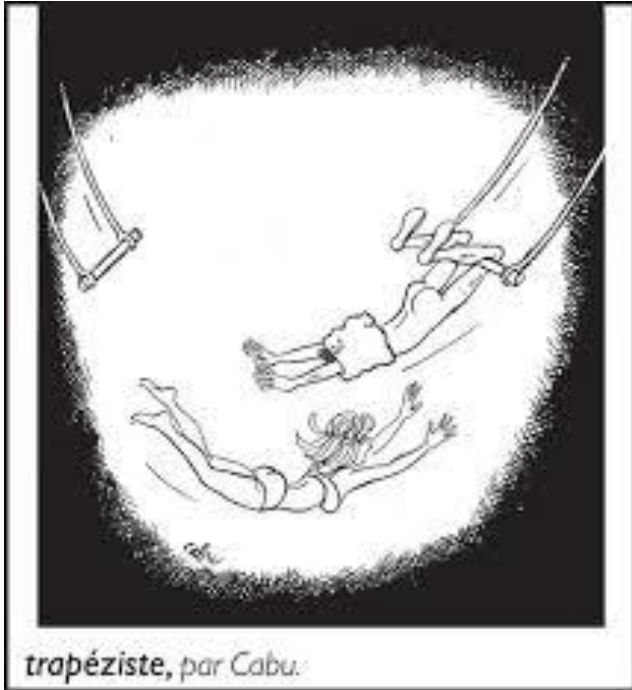
https://www.inss.gc.ca/pdf/publications/outil_aide_a_la_decision_pour_le_transfert_des_connaissances.pdf, juin 2018.

Écriture de la demande

- L'évaluateur recherche avant tout les indices du potentiel d'avancement des connaissances
- Pas un concours littéraire ou académique
 - Originalité
 - Pertinence
 - 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, révision, 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

- Demander tôt les lettres
- Aider les répondants
- Vous assurer de la pertinence et de la qualité des lettres (les relire)
- Choisir stratégiquement les répondants (ex.: disciplines, rattachement au département pour CRSH)
- 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 surtout 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, et donc l'anglais**
- **Quittez la posture étudiante pour prendre la posture du chercheur**
 - **Pas un CV pour être sauveteur en piscine**

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, dont vos notes**

**Si vous
obtenez
la bourse**

**Votre projet peut
évoluer encore**

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

**Vous pouvez décliner
une bourse, mais elle
demeure au CV**

L'Elevator Pitch Ou Pitch d'ascenseur



Qu'est-ce que c'est?

- **Stratégie 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
 - ❖ Un contact
 - ❖ Un avis

Composantes- clef

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- clef

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.



Éviter jargon et
acronymes



Être concis et succinct



Pratiquer et visualiser



Connaître les
interlocuteurs

Astuces