

Argumentation et modalisation

Notions, méthodes et entraînement pour maîtriser le programme de 3e et préparer le DNB.

En résumé

- Argumenter, c'est défendre ou discuter une idée en organisant **thèse, arguments et exemples**.
- Convaincre s'appuie surtout sur le raisonnement ; persuader cherche aussi à toucher la sensibilité.
- La modalisation révèle certitude, doute, jugement, nécessité ou possibilité.
- En troisième, il faut savoir repérer une stratégie argumentative et produire un texte argumentatif structuré.

1. Thèse, argument, exemple

La **thèse** est l'idée défendue. Un **argument** est une raison qui la soutient. Un **exemple** la rend concrète ou vérifiable. Une réponse solide ne confond jamais ces trois niveaux.

2. Convaincre et persuader

- **Convaincre** : faits, raisonnement, causes, conséquences, exemples vérifiables.
- **Persuader** : émotions, images, rythme, questions rhétoriques, adresse au destinataire.
- Un même texte peut combiner les deux stratégies.

3. Organiser le raisonnement

- Addition : de plus, en outre.
- Cause : parce que, puisque, en raison de.
- Conséquence : donc, ainsi, de sorte que.
- Opposition : mais, pourtant, cependant.
- Concession : certes... mais ; bien que ; même si.
- Conclusion : en somme, finalement, ainsi.

4. La modalisation

Les modalisateurs indiquent le degré d'adhésion. « Il viendra » paraît plus affirmatif que « Il viendra peut-être ». Verbes d'opinion, adverbes, conditionnel, adjectifs évaluatifs, ponctuation ou tournures impersonnelles modifient la force de l'énoncé.

5. Réfuter et concéder

Réfuter consiste à montrer les limites d'un argument adverse. Concéder consiste à reconnaître partiellement une idée avant de la nuancer : « Certes cette solution coûte cher, mais elle réduit durablement la consommation. »

6. Analyser un texte argumentatif

- Identifier qui parle, à qui et dans quel contexte.
- Formuler la thèse en une phrase.
- Regrouper les arguments par idée.
- Repérer exemples, procédés de persuasion et modalisateurs.
- Expliquer l'effet et la progression du raisonnement.

Méthode : comment mobiliser cette notion

- Formule la thèse avant de chercher les procédés.
- Associe chaque argument à une preuve ou un exemple.
- Nomme le procédé puis explique son effet.
- Utilise des connecteurs seulement lorsqu'ils traduisent un vrai rapport logique.
- Nuance par la concession lorsque le sujet s'y prête.

Erreurs fréquentes à éviter

- Confondre thème et thèse.
- Appeler « argument » un simple exemple.
- Lister des connecteurs sans expliquer leur rôle.
- Dire qu'un texte « veut convaincre » sans montrer comment.
- Employer toujours « je pense que » au lieu de varier la modalisation.

Entraînement guidé

Énoncé : « Les réseaux sociaux peuvent informer rapidement, mais ils favorisent aussi la diffusion de contenus non vérifiés. »

Analyse : la phrase concède un avantage puis introduit une limite. Pour développer, il faut ajouter un argument précis, un exemple et une conséquence.

Fiche à utiliser avec les exercices et les annales. Pour vérifier la maîtrise d'une notion, reformulez la règle sans regarder puis appliquez-la à un exemple. Version en ligne : <https://sujets-corriges-brevet.fr/fiche-francais-argumentation-modalisation>