

Argumentation - Sujet d'Ordre Général (SOG)

INTITULE DU COURS : Argumentation – Sujet d'Ordre Général (SOG)

Type : TD

Volume horaire : 30

UE de rattachement : TEF

Niveau du cours: LICENCE 3

Département : SEG

Nom de l'enseignant : ADAMOU Kouakou Dongo David

Grade : Maître de Conférences

Contact téléphonique : 57113816

Email : adamoukouakoudd@gmail.com

Objectif principal :

Ce cours vise à donner aux étudiant(e)s de Licence III, qui sont en fin du premier cycle universitaire, les outils méthodologiques et les arguments pour réussir les concours et les différents entretiens en vue de leur insertion dans le monde du travail.

Plan du cours

Première partie : L'argumentation

L'argumentation

I - Qu'est-ce qu'argumenter ?

II - L'approche par les trois verbes

II.1 Convaincre

II.2 - Délibérer

II.3 - Persuader

Deuxième partie : Le Sujet d'Ordre Général (SOG)

Définition

I – Fond et forme

1 – Fond

2 – Forme

2.1 - L'écriture et la présentation générale.

2.2 - Le plan du travail

2.3 - Mise en valeur des arguments par le plan

2.4 - Organiser la succession des arguments

2.5 – Les qualités du style

2.6 – Le respect de l'orthographe

II - Organisation syntaxique et sémantique des idées.

1- Organisation syntaxique

2 - La structure sémantique du paragraphe

Méthodologie

I – L'introduction

I.1 – La phase d'attaque

I.2 – La problématique

I.3 – L'annonce du plan

II – La conclusion

II.1 – Ce qu'il ne faut pas faire

II.2 – Ce qu'il faut faire

III – Le développement

III.1 – Une lecture facile

III.2 – Une expression correcte

Première partie : L'argumentation

I - Qu'est-ce qu'argumenter ?

L'objectif du discours argumentatif consiste à propos d'un **thème** (un sujet) de soutenir une **thèse** (un point de vue, une opinion) qui répond à une **problématique**¹. Il faut convaincre un adversaire, soit pour modifier son opinion ou son jugement, soit pour l'inciter à agir. Quelques exemples pour mieux faire comprendre ces notions : Un **thème** est un **sujet** de discussion plus ou moins **précis, délimité** : le tabac, les usages du tabac, les usages sociaux du tabac, les méfaits du tabac, tabac et drogue, tabac et addiction... Une **problématique** est formulée sous forme d'une **question** à propos du thème : le tabac est-il dangereux ? Pourquoi les jeunes gens fument-ils ? Quels sont les usages du tabac ?... Une **thèse** est une **réponse** à cette problématique, une **prise de position tranchée ou nuancée** : oui, fumer est dangereux... Fumer est dangereux, toutefois la quantité, le type de pratique et l'attachement au produit nuancent le pronostic...

Argumenter, c'est donc définir la **stratégie** la plus efficace, la plus habile pour

- faire connaître sa position, sa thèse
- la faire admettre à un auditoire
- ébranler les contradicteurs, faire douter un adversaire, faire basculer les indécis
- contredire une thèse opposée, critiquer une position contraire ou éloignée
- démontrer avec rigueur, ordre et progression

Toutes ces finalités isolées ou combinées donnent naissance à une variété de formes et de tonalités qui rendent chaque tentative d'argumentation très originale et parfois difficile à discerner.

Ainsi une argumentation peut paraître

- lâche ou serrée,
- courte ou longue,
- formelle ou informelle,
- lourde ou subtile,
- produite avec une économie de moyens ou au contraire donner l'impression de pilonner,
- classique ou novatrice,
- un long siège ou un coup d'audace,
- simple ou à effets,
- sérieuse ou bouffonne,
- évidente ou ironique,
- directe ou indirecte,
- agressive ou complice...

II - L'approche par les trois verbes

Argumenter, c'est vouloir convaincre, persuader, ou délibérer. Si argumenter consiste à soutenir ou à contester une opinion, cette tentative vise aussi dans le même temps à agir sur le destinataire en cherchant à le convaincre ou à le persuader. Argumenter, c'est donc justifier une opinion que l'on veut faire adopter, partager en tout ou partie. On cherche alors à **convaincre par l'usage de la raison** et à **persuader en faisant appel aux sentiments et à l'affectivité**. Argumenter, c'est aussi tenir compte de thèses différentes des nôtres, avec lesquelles nous allons entrer en discussion dans une délibération, solitaire (monologue délibératif) ou collective (dialogue).

II.1 - Convaincre

Pour convaincre, celui qui argumente fait appel à la raison, aux facultés d'analyse et de raisonnement, à l'esprit critique du destinataire pour obtenir son accord après mûre réflexion. Il formule une thèse². Il s'aide **d'arguments**, c'est-à-dire des **éléments de preuve** destinés à l'étayer ou à la réfuter. Ces arguments sont eux-mêmes illustrés par des **exemples** variés : tirés de l'expérience personnelle, des lectures, des divers domaines de la connaissance : sciences, histoire, philosophie... Ce peut être des références à d'autres penseurs ou écrivains (citation), à des anecdotes amusantes ou frappantes (paraboles), à la sagesse des nations (proverbes) à des valeurs symboliques ou culturelles partagées (zoomorphisme, mythes)... Ces arguments sont présentés de manière ordonnée dans le cadre d'un **raisonnement**³ (inductif, déductif, critique, dialectique, concessif, par analogie, par l'absurde...) sous forme de **plan** et d'une progression argumentative (le plus souvent selon la loi d'intérêt : du moins important au plus important⁴) où ils sont souvent reliés entre eux par des **connecteurs logiques** qui jouent le rôle de balises ou de poteaux indicateurs. Les connecteurs les plus importants sont ceux qui soulignent la causalité. On peut citer ensuite ceux qui ordonnent la présentation. On conseille à l'orateur ou à celui qui présente son exposé d'abuser de ces signaux pour capter l'attention de son auditoire ou du moins pour éviter de la perdre. (Nous en sommes à cette étape, nous venons de celle-là, nous allons aborder celle-ci). Il s'inscrit dans une **stratégie** argumentative : développer ou réfuter une thèse, concéder, débattre. Le schéma argumentatif peut varier : le locuteur peut choisir de défendre sa propre thèse et de passer sous silence celle de ses adversaires dans une « splendide indifférence » ; il peut aussi commencer par réfuter la thèse adverse ou, à l'inverse, il peut se montrer conciliant en acceptant quelques points (mineurs) de la thèse adverse afin de mieux disposer le destinataire à accepter la sienne. Tout dépend du rapport de forces réel ou supposé.

II.2 - Délibérer

Délibérer, c'est **examiner les différents aspects** d'une question, en débattre, y réfléchir afin de prendre une décision, de choisir une solution. C'est donc se confronter à ses propres objections ou à celles d'autrui, avant de construire sa propre opinion. Cette nécessaire étape de la réflexion personnelle permet de considérer l'avis d'autrui et de peser la vérité (ou l'accord au réel) de différentes positions avant de décider. La délibération est également essentielle au débat public dans une démocratie. Au cours d'un procès avant la sentence, les jurés sont amenés à délibérer.

L'essai, le dialogue ou l'apologue sont des genres littéraires particulièrement adaptés à l'expression d'une délibération.

II.3 - Persuader

Quand le discours argumentatif fait appel aux **sentiments** ou aux **émotions** du destinataire, il cherche à persuader. Il s'agit pour l'émetteur de jouer sur des valeurs et des repères culturels communs. En effet une argumentation met en jeu, de manière explicite ou implicite, un système de pensée. Le locuteur, s'il veut toucher son destinataire, doit s'efforcer de comprendre le **système de valeurs** de ceux auxquels il s'adresse. Ainsi la défense d'une thèse s'appuiera sur des principes universels ou du moins en principe partagés par la majorité : la Vérité, le droit au bonheur, l'équité, la sincérité..., ou sur les **valeurs admises par un groupe social** déterminé : l'honneur, le courage, la probité, le travail, le patriotisme...

Cette thèse s'appuie également sur des **références culturelles communes** qui font naître une complicité propice à l'adhésion : jeux de mots, traits d'esprit, intertextualité, connotations, détournements, allusions...

Le discours va se faire à la fois **expressif** et **impressif**, il va essayer de transmettre des émotions fortes, d'impressionner le destinataire pour agir sur lui. Le locuteur doit impliquer ses destinataires, leur faire considérer que sa thèse est aussi la leur, qu'ils partagent les mêmes combats et les mêmes intérêts. Il est ainsi amené à utiliser souvent le « tu » ou le « vous », parfois le « nous » qui crée une communauté d'intérêt. Il les prend à témoin au moyen d'interrogations oratoires dont il n'attend pas de vraies réponses. Ces questions rhétoriques ou fausses questions sont simplement destinées à animer le discours et à varier le mode de l'affirmation.

Il doit provoquer un **phénomène d'identification** à ses vues. L'adhésion recherchée est plus viscérale que réfléchie. Nous assistons alors à une **modalisation** forte. Le locuteur s'implique fortement dans son énoncé, il amplifie ses jugements par le recours à des termes mélioratifs ou péjoratifs, à des adverbes d'intensité, à des images qui heurtent ou font rêver. Il spéculé le plus souvent sur des réactions primaires : joie, peur, tristesse ou colère... Pour persuader son lecteur ou son auditoire, le locuteur va jouer sur les émotions fortes de **l'indignation** ou de **l'enthousiasme**. Il peut exciter la pitié pour les victimes, l'indignation devant l'inacceptable, la révolte contre l'injustice. Ce type de discours recourt fréquemment au registre **pathétique**.

Certains indices

- L'emploi du champ lexical de la douleur, de la plainte. Recours à un vocabulaire partagé avec l'auditoire : familiarité, jargon,
- Les oppositions entre ombre et lumière, civilisation et barbarie, raison et folie...
- La présence de figures d'insistance (répétition, anaphore, gradation, pléonasme), de figures d'opposition (antithèse, oxymore), les alliances (oxymore, hypallage).
- Le recours aux exclamations et interrogations qui trahissent l'affectivité débordante ou la volonté d'animer le propos. Des rythmes souvent binaires (affectifs) ou cumulatifs (extériorisation d'un trop-plein intérieur).
- L'utilisation d'effets syntaxiques : phrases construites selon un rythme fortement marqué, brusques ruptures rythmiques pour surprendre ou choquer le destinataire, (anacoluthie) phrases s'achevant sur une chute, c'est-à-dire une conclusion inattendue. Art de la formule aux endroits stratégiques du propos (parallélisme, antanaclase,

chiasme, paronomase...). Utilisation de rythmes ternaires pour créer des moments oratoires équilibrés après l'expression vive des sentiments. Recours à des formes incantatoires (anaphores, allitérations, paronomases).

- Le goût pour des descriptions vives, capables d'ébranler l'affectivité du public (pleurs, rires).

Cette volonté de persuader à tout prix peut sombrer dans la **manipulation** : le locuteur cherche à prendre le contrôle de son auditoire en l'affolant (en jouant sur ses peurs ataviques, sur ses réflexes d'exclusion, de mobilisation contre l'ennemi commun...) ou au contraire en le flattant, en produisant des promesses inconsidérées, en caricaturant...

↑

III - Les types d'arguments

- **L'argument d'autorité** : on fait référence à une autorité politique, morale, scientifique reconnue et experte. Par exemple : Fumer est dangereux pour la santé, c'est ce que nous démontre le rapport sur la santé des Français rédigé par les professeurs...
- **L'analogie** qui consiste à comparer deux faits, deux situations pour en déduire une valeur explicative, pour donner en exemple. "L'usage du tabac est voisin de celui des drogues ou de l'alcool : il crée une dépendance physique et psychologique dont le patient aura bien du mal à se débarrasser".
- Les **rapports de cause à effet**. Tel phénomène entraîne tel autre phénomène selon le postulat du déterminisme. "Fumer entraîne des troubles gastriques, donne mauvaise haleine et perturbe l'odorat comme le goût".
- Les **avantages ou les inconvénients**. Recherche des effets sur différents plans. "Arrêter de fumer augmente l'espérance de vie, permet de réduire les dépenses de santé..."
- **Utilisation de données scientifiques, historiques, numériques**. En principe elles sont irréfutables. "L'usage du tabac est la première cause des cancers du poumon et de la gorge".
- Par **analyse et élimination des autres solutions**. Valable pour une argumentation longue ou la réponse à de prévisibles objections. "Recourir à des cigarettes sans tabac n'élimine pas les risques représentés par les goudrons, la toxicité des produits résultant de la combustion..."
- Par **généralisation**. À partir d'un ou deux exemples, on généralise. "Les programmes de prévention menés en Allemagne et les séances d'éducation scolaire au Luxembourg ont montré tout l'intérêt..."
- **Argument des « paliers »**. Les efforts, les sacrifices font parvenir à un palier, avec les premiers résultats positifs, et ainsi de suite jusqu'au résultat final. "L'augmentation des taxes sur le tabac, l'interdiction de fumer dans les lieux publics ont fait à nouveau parler du tabagisme et ont permis à un nouveau public de prendre conscience de ses méfaits. Ils ont ainsi conduit à une baisse de la consommation"...
- **L'accord paroles/actes** : Pour rendre sympathique, marquer la loyauté. "Le ministre de la santé a décidé de s'arrêter de fumer lors du lancement de la campagne de prévention. À ce jour sa détermination n'a pas faibli"...
- **L'alternative** : blanc ou noir, la bourse ou la vie, la valise ou le cercueil. "Les femmes doivent choisir : soit l'arrêt du tabac, soit des risques accrus de cancer, un vieillissement des tissus accéléré, une peau terne, un affaiblissement marqué de leur pouvoir de séduction"...
- **Appel aux valeurs supérieures**. Importance du point de vue choisi. "L'usage du tabac n'est pas dangereux seulement pour le consommateur, mais pour tous ceux qui sont

intoxiqués passivement dans son entourage. C'est donc non seulement une question de bonnes manières, mais plus encore de civisme et de santé publique que de s'abstenir de fumer dans un lieu public".

- **Prise à témoin.** Recherche de l'accord du destinataire. "Voyez-vous d'autres moyens que l'interdiction de la publicité pour les marques de cigarettes ?"
- **Argument *ad hominem*** : L'argument *ad hominem* ou *argumentum ad hominem* est une stratégie qui consiste à opposer à un adversaire ses propres paroles ou ses propres actes. Il s'agit de discréditer la personne plutôt que la position qu'elle défend. L'idéal est bien de montrer la contradiction entre les propos et les agissements. C'est la mise en évidence du « Fais ce que je dis et non pas ce que je fais ». Typiquement un argument *ad hominem* est construit selon le schéma suivant :

Untel défend telle position.
 Or Untel n'est pas crédible (pour des raisons liées à ses paroles, à ses actes) quand il affirme cette position.
 Donc cette position est fausse.

Les hommes politiques abusent de ce type d'argument, et contribuent ainsi à rabaisser le débat en confondant les idées et les personnes. Il est en effet vicieux de créer l'amalgame entre la véracité d'une position et l'intégrité d'une personne. Dans un procès, en revanche, la révélation de contradictions derrière lesquelles un accusé se réfugie pour refuser sa responsabilité ou affirmer son bon droit, peut se révéler utile au discernement de la vérité. L'argument *ad hominem* porte alors sur un éclaircissement des mobiles et non sur la validité du fond de la chose alléguée. De même tout argument *ad hominem* n'est pas toujours une attaque personnelle, quand il se borne à se référer à la situation particulière d'une personne (droits juridiques, autorité morale...).

Deuxième partie : Sujet d'Ordre Général (SOG)

Définition

Le sujet d'ordre général, en abrégé SOG, est une composition ou un exposé écrit sur un sujet d'ordre général portant sur les grands problèmes politiques, économiques, sociaux et culturels contemporains. La composition de SOG est un art pluridisciplinaire. Elle doit intégrer des éléments de discipline variés : histoire et géographie, économie, droit et politique... mais sans privilégier aucun d'entre eux, et en veillant à ne pas commettre de digressions.

I- Fond et forme

1- Fond

Il ne s'agit pas essentiellement, dans un SOG, de mesurer l'ampleur des connaissances des candidats, c'est-à-dire leur érudition en quelque discipline que ce soit (littéraire ou scientifique, économique ou juridique...). Il faut se garder de confondre l'épreuve prévue avec un travail dont la nature se rapprocherait d'un devoir scolaire de littérature ou de philosophie, d'histoire ou de géographie, ou encore d'une dissertation juridique ou économique.

Bien entendu, cela ne signifie pas que le travail ne doit pas être documenté. Mais, en l'espèce, une documentation générale, correspondant à notre culture générale et à notre connaissance de l'actualité doit normalement se révéler suffisante pour traiter les sujets donnés.

Ces sujets ne nécessiteront pas de recherches particulières dans des revues ou des ouvrages spécialisés comme ce serait le cas si l'on se trouvait en présence d'un programme technique nettement circonscrit portant sur telle ou telle matière.

En principe, nous devons trouver par nous-même les bases de notre composition dans nos acquis de culture générale, et les sources de notre information, dans l'actualité telle qu'elle est rapportée par la presse écrite, la radio ou la télévision, ou encore dans des livres ou revues de portée générale aisément accessible (nos lectures quotidiennes ou hebdomadaires). Bien entendu, nous pourrions aussi utiliser les acquis de notre expérience administrative, ou même simplement faire appel à notre expérience de la vie courante.

Retenons que les candidats seront notés, quant au fond, surtout sur leur intelligence, leur capacité de réflexion, leur jugement, leur manière personnelle de comprendre et de traiter les problèmes posés, de façon aussi ouverte et aussi nuancée que possible.

Remarquons que le lecteur ou le correcteur n'est pas censé connaître particulièrement le sujet ; nous devons donc nous adresser à lui comme à un homme cultivé désireux d'être bien informé sur une grande question du monde contemporain. Il n'a pas de point de vue *à priori*. Il espère avoir l'occasion de lire une copie riche et bien composée.

2 - Forme

Pierre-François Guédon et Françoise Laborde (Dissertation et commentaire de texte : 22 corrigés d'épreuves officielles, Paris, Editions d'Organisation, 2002.p13) précisent à propos du concours que beaucoup d'arrêtés mentionnent que « cette épreuve est destinée à apprécier, plus que l'ampleur des connaissances, la correction de la forme et l'aptitude à l'expression écrite des candidats ».

2.1 - L'écriture et la présentation générale.

Elles doivent naturellement être soignées.

L'écriture est un élément qui joue toujours un rôle important, fût-ce indirectement, dans la détermination de la note chiffrée.

Attention donc à bien la discipliner. Formons bien toutes nos lettres.

Il faut laisser une marge pour permettre au correcteur de bien mettre en évidence ses observations sur vos développements.

Veillons à bien « aérer » la présentation, en allant de temps en temps à la ligne, notamment en passant d'une partie du plan à une autre, ou même d'un point principal à un autre. On laissera des interlignes suffisants, de l'ordre de 1 cm entre les paragraphes, 2 cm entre les sous-parties, et 3 cm entre les parties.

2.2 – Le plan du travail

Le plan est un élément capital de la valeur de l'exposé. Il importe de le construire nettement, et de s'arranger pour qu'il soit bien visible sur la copie, à la fois grâce à une bonne disposition matérielle et à la clarté des annonces et des transitions.

Le plan est indispensable, non seulement au niveau des structures générales (deux ou trois parties), mais encore à celui des structures secondaires (sous parties et paragraphes).

Il convient d'annoncer les parties principales à la fin de l'introduction, de façon bien dégagée.

Nous annoncerons les sous parties au début de chaque partie. Les paragraphes principaux doivent être annoncés de façon précise.

2.3 - Mise en valeur des arguments par le plan

Si **vous reléguez les** raisons les plus pertinentes à n'importe quel passage de votre discours, elles perdent en partie leur pouvoir; inversement une idée plus faible, adroitement située, gagnera en vigueur, ou t au moins ne révélera pas sa fragilité. Et il est rare que l'on dispose, quand on veut persuader, d'un jeu d'arguments de valeur égale. C tains d'entre eux ont une importance particulière : il conviendra donc de leur donner l'ampleur et la place qu'ils méritent.

- Proportionner les développements à la force des arguments

Pour cela, on ne recherche pas à tout prix l'équilibre des parties ou subdivisions, on sacrifie une fausse élégance à l'efficacité : on p~ rapidement sur les arguments les plus faibles, on

étouffe les plus n quant à l'aide d'exemples, de comparaisons, etc... Voir le chapitre] Arguments. Ici estomper, ou même supprimer, là amplifier, aille accumuler les preuves ou les conséquences, telle sera une de vos préoccupations principales lorsque vous organiserez une argumentation.

- Réserver la meilleure place au meilleur argument

* C'est en général la fin, le développement qui précède immédiatement la conclusion. On retient mieux et on retient surtout ce qui a placé en dernier et qui est le plus récent donc dans la mémoire. Lai le lecteur ou l'auditeur sur des idées fortes, voilà un moyen bien connu d'arracher une décision, d'emporter l'adhésion. Ainsi est produite l'impression qu'on atteint un sommet, qu'on découvre la clé de voûte de l'ensemble. Cela ne veut pas dire que l'ordre des idées dans une argumentation sera obligatoirement progressif.

* Car il serait maladroit de commencer par les arguments les plus faibles. Le début du discours (précédé éventuellement d'une introduction) est aussi une place de choix. On juge, parfois définitivement, la valeur d'une thèse sur les premières idées avancées. Évitez à cet endroit de présenter une démonstration trop compliquée, trop technique ou trop contestable, choisissez plutôt un raisonnement susceptible d'être compris, et si possible admis.

* Il s'ensuit que les arguments les moins décisifs ou les plus ardues trouvent place normalement dans la partie centrale. Celle-ci n'est -jas pour autant un « fourre-tout » dénué d'intérêt, mais, dans un discours ou un texte long, le début ne doit pas rebuter et la fin ne doit pas laisser.

2.4 - Organiser la succession des arguments

On le voit, la force d'un argument n'est pas absolue. Mise en vedette à une idée solide s'impose; noyée au milieu, elle devient quelconque. De la même façon dans le détail de l'argumentation, la vigueur ; me idée dépend du voisinage immédiat. La juxtaposition de deux : arguments influe sur la valeur de chacun d'eux. Ils peuvent se gêner, se contrarier, s'affaiblir mutuellement, ou se renforcer, se faire valoir l'un autre. Vous veillerez, dans les enchaînements, aux effets de prépara--on, de variété, de contraste, de progression, de convergence, etc... que vous voulez obtenir grâce à l'ordre et aux dimensions relatives aux développements.

2.5 – Les qualités du style

La première des qualités recherchées doit être tout simplement la clarté. Il faut aussi rechercher, si possible, l'élégance...mais à condition de ne pas tomber dans les excès ou dans la caricature (on ne nous demande pas d'écrire comme au XVII ème siècle.

De préférence, les phrases doivent être courtes : quinze à vingt mots (ne pas dépasser trente mots). Si une phrase s'avère trop longue, il est préférable de la scinder. Retenons le principe : une idée=une phrase.

Il faut éviter le style interrogatif comme le style exclamatif.

De même, la forme personnelle est à proscrire : ne pas employer de « je » ou de « moi ». Le « pluriel de majesté » peut être admis, mais son usage doit rester sobre. Évitions le « on », qui est vague et peu élégant.

Le style doit être précis : surveillons les impropriétés de termes, et cherchons toujours le mot propre.

De même que nous éviterons les répétitions quant au fond, nous éviterons les répétitions de mots trop rapprochés.

2.6 – Le respect de l'orthographe

Il n'est pas inutile de rappeler que les fautes d'orthographe sont toujours sévèrement jugées, et risquent de faire perdre beaucoup de points.

Il est conseillé de relire soigneusement les copies.

Il faut également surveiller les accents et la ponctuation.

II - Organisation syntaxique et sémantique des idées.

De ce qui précède, nous pouvons retenir que le SOG, comme toute dissertation par ailleurs est une organisation de la réflexion sur un sujet. On notera, par là-même, l'importance de deux éléments fondamentaux : organisation et l'ensemble composé des mots *syntaxique* et *sémantique*. L'organisation est ici, dans notre acception, la structure de la réflexion, la charpente qui soutient les idées. L'organisation est pour ainsi dire la disposition. Parler d'organisation syntaxique revient donc à voir, comme le dit le Professeur J.M Kouakou, « comment les idées sont mises et disposées ensemble ». L'organisation sémantique quant à elle, répond à la question du sens du raisonnement. En effet, le sens d'une argumentation est toujours le résultat de l'agencement des différentes idées qui composent cet argument.

La plus petite particule d'une réflexion est l'argument. Savoir comment fonctionne un argument, c'est comprendre son organisation syntaxique et sémantique. Sur le plan textuel, l'argument correspond au paragraphe. Celui-ci peut se définir comme l'unité de base du texte. C'est un ensemble signifiant composé d'une suite de phrases. Celles-ci étant les idées dont la totalité constitue l'argument. Il y a, ainsi autant de paragraphes qu'il y a d'arguments dans un texte.

1 - Organisation syntaxique du paragraphe

Il s'agit d'étudier les modes d'agencement des idées dans un paragraphe. N'oublions pas, en effet, que syntaxe renvoie à une idée de disposition, de classement. Dans un paragraphe, il y a plusieurs phrases (p1, p2, p3...Pn). Les règles qui régissent leur organisation sont très simples. D'abord, au début, il y a une idée de première importance communément appelée idée générale (igp). Tout ce qui suit ne fait que s'accrocher à cette idée qu'il s'agit de développer. Car justement, une idée, de quelque qualité que ce soit, trouve sa condition

dans celle qui précède. De rien, rien ne sort, entendons-nous souvent dire. A la suite de l'igp se trouve une série d'idées de moyenne importance. A la fin du paragraphe, il y a une ou deux idées de seconde importance (is1, is2...), qu'on appelle généralement idées secondaires.

Il s'agit là d'un paragraphe d'obéissance déductive. Tout cela tient au fait qu'un tel paragraphe fonctionne comme un argument et a la même structure que lui. En effet, dans l'argument de type déductif, il y a d'abord et au début une affirmation. Tout ce qui s'ensuit rendra plus explicite cette affirmation. Il y a donc, tout naturellement, à la suite, une série d'explications. A la fin de l'argument, il y a soit une ou deux illustrations, soit une conclusion, soit à la fois, la conclusion et le ou les exemples.

C'est pourquoi aucun raisonnement, dans ce cas d'espèce, ne peut s'élaborer par l'exemple sans apparaître boiteux.

Dans une démarche inductive, la structure du paragraphe change. En effet, comme le principe repose sur l'expérience, l'argumentation débute par la preuve, c'est-à-dire par l'exemple pertinent. Dans ce contexte, il y a d'abord une idée de seconde importance qui a valeur d'exemple principal. C'est donc une is qu'on qualifie de zéro. A sa suite, il y a soit plusieurs autres exemples qui ont valeur de renforcement de la preuve, soit des idées de moyenne importance. A la fin du paragraphe, on a l'idée générale qui intervient comme la conclusion, la déduction logique.

En effet, de tels paragraphes débutent par un exemple en guise d'observation. Ici, on ne saurait avoir une affirmation au préalable et à laquelle tout le reste serait soumis. L'exemple initial tient lieu d'affirmation en soi tout au moins d'une manière implicite dans la mesure où elle présuppose (par sous-entendu/par suggestion) ses implications de signification. Dans ce cas, l'exemple a une nature narrative ou descriptive et son développement est celui de tous les épisodes qui le composent.

Ce type de structure convient bien mieux aux passages littéraires (de roman) ou journalistique. Le sujet d'ordre général est surtout argumentatif. Pour cela, il repose sur la déduction. Ce qui préoccupe ici alors, c'est la structure du paragraphe déductif.

2 - La structure sémantique du paragraphe

Les idées du paragraphe seraient simplement juxtaposées si aucun lien sémantique ne gouvernait leur union.

- La structure du paragraphe est dite logique lorsque les connecteurs qui rassemblent les idées sont d'ordre logique dans ce paragraphe. Quand, par exemple, on a des formules du genre "et, ou, donc, si seulement si, alors, implique, suppose", qui à chaque changement d'idée de moyenne importance, assurent la liaison.
- elle est dite chronologique si ce mode de connexion est d'ordre chronologique, c'est-à-dire quand elle repose sur des formules du genre "autrefois, jadis, aujourd'hui, demain, en 1973, pendant la colonisation...." Qui rassemblent le tout.

- Il y a énumération si la connexion est de l'ordre de l'inventaire avec des formules "d'abord, ensuite, enfin, d'une part, d'autre part, premièrement, deuxièmement, ..." qui organisent les idées. Précisons néanmoins que l'énumération peut obéir à diverses sortes de critères comme la hiérarchie (de haut en bas, de bas en haut), la gradation ascendante ou descendante, la position géographique (à droite, à gauche, en haut, plus loin, en Afrique du sud etc....). Mais elle peut aussi bien se faire en désordre sans tenir compte d'un critère particulier du classement.

- On parle de structure sémantique comparative avec des connecteurs de comparaison (comme, de même, autant que, plus que, de façon identique, dans le même ordre d'idée, et...)

- Enfin, parmi les modèles de comparaison les plus courants de relations sémantiques en ce qui concerne le paragraphe, on peut citer la structure antithétique qui repose sur des connecteurs comme (mais, cependant, néanmoins, malgré, en dépit de...etc...)

La liste n'est pas exhaustive.

NB : Au-delà de la syntaxe et du sens du paragraphe, il est important de remarquer que toute structure qui vaille d'être considérée dans le cadre d'une dissertation ne se construit que dans une argumentation. Nous avons considéré le paragraphe comme un argument, c'est-à-dire la structuration, en vue d'exprimer un point de vue de toutes les idées qui présentent notre vision. Retenons toutefois que cette structuration ne doit se faire que dans un esprit de persuasion. L'argumentation va donc plus loin que la constatation et intègre le raisonnement. Par exemple, si nous disons « il fait chaud », ce n'est pas un argument. C'est une constatation, l'expression d'une réalité perçue et vérifiable. Cette observation constitue une réflexion personnelle ou une information adressée à quelqu'un. Mais si nous disons à un camarade, « Ne sors pas maintenant, il fait chaud », le même fait entre dans un raisonnement, sert à construire un argument. Nous pouvons observer la comparaison suivante :

- une donnée brute, une information est l'équivalent d'un segment de droite :
- la même information, insérée dans un argument, devient un vecteur orienté : qui, en plus de sa mesure en valeur absolue, possède un sens.

D'autre part, un argument n'existe que relativement, par rapport à ce que l'on veut prouver et à celui à qui on s'adresse. Un même fait peut également être exploité dans des argumentations d'orientation différentes. Souvent un même événement est, dans la presse, soit relaté à titre d'information brute, soit insérée dans une interprétation politique et devient un argument. Par exemple, un quotidien annoncera simplement une augmentation de 4 % du prix du riz. Un autre journal présentera ce fait comme la preuve que la situation économique des salariés se détériore ; un autre journal y verra une décision qui atteste le souci du gouvernement d'améliorer le niveau de vie du cultivateur de riz.

Nous pouvons donc dire, avec Denis Baril qu' « Un argument est un raisonnement plus ou moins explicite, par lequel nous nous efforçons de persuader quelqu'un, c'est-à-dire de lui faire acquérir ou modifier une opinion, de lui faire entreprendre ou infléchir une action ».

Méthodologie

Le SOG doit comporter trois parties. L'introduction, le développement et la conclusion.

I - L'introduction

Toute création doit fournir une entrée en matière : cela s'appelle prélude ou ouverture pour une œuvre musicale, préface ou avant-propos pour un ouvrage, introduction pour une copie. C'est un des moments clés de la correction, car après le survol de la copie, c'est à ce stade que le correcteur va se faire une opinion souvent définitive du devoir.

L'introduction doit comprendre trois parties bien distinctes : la phrase d'attaque, la problématique appelée aussi masse théorique, et l'annonce du plan. Trois parties, car l'introduction sert à présenter le sujet, susciter l'intérêt, faire admettre la démonstration. Afin de ne négliger aucune de ces fonctions, un système mnémotechnique appelé R.EX.AN. est parfois suggéré.

R.appeler

EXpliciter

AN.noncer

Il n'existe en effet qu'une structure d'introduction composée de trois idées. Une première idée qui sert de contact et de préambule à la dissertation en situant le thème dans un contexte général afin de susciter l'intérêt du lecteur (**Sujet amené**). Une deuxième idée qui va préciser l'orientation du sujet, sa problématique, son intérêt (**Sujet posé**). Une troisième idée qui indique le parcours que l'on entend suivre dans la démonstration (**Sujet divisé**).

Sujet amené, Sujet posé, Sujet divisé. Toute introduction doit donc comprendre trois paragraphes : le premier qui rappelle le sujet par la phrase d'attaque ; le deuxième qui l'explique dans une problématique ; le troisième qui le structure par l'annonce du plan.

I.1 - La phase d'attaque

Il faut trouver une phrase permettant d'entrer pleinement au cœur du sujet. Ou tout au moins de l'approcher en « piquant l'intérêt du lecteur ».

Il s'agit donc de la première phrase d'intérêt stratégique. C'est pourquoi elle doit être incisive et pertinente afin de créer une impression favorable auprès du correcteur dès l'abord de la lecture.

I.2 - La problématique

C'est la partie qui va étoffer l'introduction et dont les idées seront développées dans le corps du devoir. Elle doit éclairer en quelques mots ce qui sera argumenté tout en étant brève.

I.3 - L'annonce du plan

Rappelons que c'est la phrase stratégique essentielle du devoir.

Elle peut être effectuée :

- soit en une seule phrase (avec deux ou trois propositions correspondant aux deux ou trois parties de la dissertation),
- soit en deux ou trois phrases, chacune correspondant à une partie de la dissertation.

Un impératif qui s'impose absolument : l'annonce de votre plan doit être parfaitement claire.

II - La conclusion

Temps fort de la dissertation, la conclusion est la « signature » de l'auteur de la copie : elle est à la fois la réponse dégagée par l'analyse du sujet et le reflet du candidat. Aussi, certains correcteurs prêtent-ils leur première attention à la conclusion pour avoir immédiatement une appréciation qui s'avère souvent pertinente. Mais en règle générale c'est l'ultime élément d'appréciation du correcteur.

Il faut, dans l'ordre :

- rédiger un bilan bref
- livrer un bilan très personnel
- au besoin, terminer par une perspective générale qui, bien entendu, doit être différente de celle de l'introduction.

II.1 - Ce qu'il ne faut pas faire

De très nombreux défauts sont fréquemment décelés en conclusion.

- **Absence de conclusion** : qui résulte le plus souvent de manque de temps ; le travail ne sera pas alors considéré comme bouclé, mais comme bâclé, en laissant une fâcheuse impression de laisser-aller, d'insuffisance, d'amputation.
- **La conclusion-résumé** : qui ne fait que répéter, en quelques lignes, ce qui a été précédemment développé et n'apporte rien de nouveau.
- **La conclusion-rattrapage** : celle qui émet une idée contenue dans le dossier en relançant la démonstration. Si un point a été oublié ou insuffisamment développé, il ne faut pas le faire apparaître en conclusion, car le candidat fera lui-même la preuve de sa carence dans les développements.
- **La conclusion erronée** : assez fréquente et sans doute due à la fatigue du candidat qui, par une chute brillante, tente de faire oublier des développements moyens. La conclusion n'est pas un acte de prophétie : les risques d'erreurs sont importants et fortement sanctionnés à ce moment-là.
- **La conclusion pessimiste** : Une conclusion doit être porteuse d'avenir et cette ultime partie du devoir est une phase d'apaisement. Pas de catastrophisme ou de défaitisme en conclusion, en insistant sur les problèmes au détriment des remèdes ; pas d'angélisme non plus avec la démarche inverse. Reprendre le ou les points importants de l'argumentation en mettant en avant leur pertinence ou leur justesse. Tout en soulignant, le cas échéant, le caractère relatif ou limité de la réponse fournie au sujet, compte tenu de tel ou tel élément.

II.2 - Ce qu'il faut faire

La conclusion constitue l'aboutissement normal de la démonstration : il faut, par les développements, parvenir au terme annoncé dans l'introduction. Cette partie du devoir doit être soignée et précise. C'est pour cela qu'il faut rédiger la conclusion au brouillon. Ainsi, la contrainte temps est éludée : à quelques minutes de la fin de l'épreuve, il suffira de la recopier.

La conclusion, matérialisée seulement par un décrochement en fin de développement, comprend deux temps et se traduit donc par deux paragraphes.

- **La masse du bilan** : pendant de la masse théorique ou problématique, ce premier paragraphe est en quelque sorte la thèse de la synthèse, le « ramassis », c'est-à-dire l'idée principale qui domine toute la dissertation. Énonçant le résultat le plus marquant de la confrontation entre les différentes parties de l'argumentation, la masse du bilan clôt le raisonnement en délivrant la substance, l'idée fondamentale. Elle commence par une phrase du style : « Au terme de cette analyse, il apparaît donc que le problème central est celui de... » ou « En définitive, l'essentiel est... »
- **La conclusion proprement dite** : en principe, elle ne doit pas fermer le devoir, mais élargir ou interroger dans une perspective optimiste d'avenir. La conclusion fournit souvent au candidat l'occasion de montrer que la solution ponctuelle qu'il a dégagée n'est pas sans remettre en cause d'autres aspects plus généraux.

III-le développement

Ordonné autour d'un plan, le développement d'une dissertation constitue 80 % de la copie. C'est pour le correcteur qui aborde la énième copie la partie la plus fastidieuse, car elle est longue et presque toujours répétitive par rapport aux copies précédentes. Ayant une certaine idée de la notation, le correcteur va maintenant affiner son jugement. Pour cela, il aura des degrés d'intensités variables dans la lecture, s'attachant aux paragraphes clés et ceux, tout à fait significatifs, qui ont déjà fait l'objet, dans les copies précédentes, de contresens, d'approximations, de mauvaises interprétations. Les erreurs sur le fond sont toujours décelées parce qu'elles se répètent dans les copies : inexactitude sur tel ou tel aspect, d'analyse superficielle de thème complexes. Aussi est-il souhaitable d'aider le correcteur dans son travail en faisant en sorte d'être lu facilement et en écrivant correctement, les deux objectifs étant naturellement liés.

III.1 - Une lecture facile

Il a déjà été signalé que l'écriture et la présentation sont un moyen de communication avec autrui et notamment le correcteur. Afin de ne pas obliger ce dernier à un décryptage systématique de la copie, il faut respecter quelques principes qui augmentent la facilité et la rapidité de communication entre le candidat et le correcteur.

- **Aérer la présentation** en ménageant des espaces, car cela donne une impression d'aisance notamment si l'on distingue les paragraphes. Une présentation aérée présente un double avantage : elle facilite d'éventuelles corrections lors de la relecture et elles permettent au correcteur d'échapper quelques instants à l'emprise de l'écriture, surtout si celle-ci est difficilement lisible.

- **Rythmer la dissertation** par des transitions de préférence placées à la fin du paragraphe et non par un retour à la ligne. Pour cela, il faut éviter les transitions naïves : « Après avoir vu la question du... », « il faut maintenant envisager le problème de... » et préférer les des transitions plus dynamiques : « Tels sont les objectifs tracés par... ; bien qu'à peine formalisés, ils laissent entrevoir cependant des perspectives nouvelles... »

D'une façon générale, il convient d'accorder un soin particulier aux transitions. En effet, en l'absence de celles-ci, le correcteur considérera que l'ordonnement du plan est aléatoire et qu'il s'agit seulement d'un travail de juxtaposition – composition, au lieu d'un raisonnement structuré et maîtrisé que seule l'utilisation systématique de phrases de transition – articulation permet.

III.2 - Une expression correcte

Tout candidat doit avoir présent à l'esprit qu'il écrit pour être lu et non pas pour son plaisir, ni surtout pour être relu. En situation de concours, il faut être compris dès la première lecture.

« Ce que l'on conçoit bien s'énonce clairement,
Et les mots pour le dire arrivent aisément. »

(Boileau *Art poétique*)

Pour rédiger correctement le développement, il convient, en complément des exigences de style, de :

- **rédiger de façon réfléchie** et non spontanée : en ne commençant la rédaction qu'après l'adoption définitive et détaillée du plan de la dissertation ; en ne rédigeant un paragraphe qu'après avoir maîtrisé toutes les phrases de celui-ci ; en concevant la phrase dans sa totalité avant d'en écrire le début ;
- **d'éviter les phrases interrogatives** : qui provoquent souvent une césure dans le cours de la pensée et révèlent un artifice qui tente de masquer une lacune dans la démonstration ;
- **rythmer l'exposé** : en usant des phrases de transition à la fin des paragraphes pour passer à un autre argument ou à une autre partie.