# Persuader : définition et procédés en 3e : cours, exercices et méthode pour le brevet

3e | Difficulté ★★☆ | ⏱ 45 min | Objectif : Persuader : définition et procédés | Tombe souvent au brevet

Éco-encre (N&B)

**Prénom :** .....  **Date :** .....

**Compétence visée (programme cycle 4) :** Formation des mots, sens, champs lexicaux, étymologie.

**Coach Vince te résume l'essentiel**

- Persuader consiste à faire adhérer un destinataire à une idée en agissant sur ses émotions, ses valeurs ou son imagination.
- Un texte persuasif défend une thèse grâce à des arguments, des exemples et des procédés d'écriture choisis avec précision.
- Au brevet, repère le procédé, cite un passage court et explique toujours l'effet produit sur le lecteur : c'est ton plan de jeu.

## AU BREVET, ON TE DEMANDE...

Tu dois repérer un procédé d'écriture dans un extrait argumentatif et expliquer comment il soutient la thèse ou agit sur le lecteur.

| | |
|---|---|
| **Type de question** | Question d'analyse de texte avec citation et justification rédigée. |
| **Exemple type** | Dans l'expression « Nous ne détournerons plus le regard », expliquez l'effet produit par l'emploi du pronom « nous » et du futur. |
| **Alerte piège** | Nommer un procédé sans citer le texte ni expliquer précisément l'effet recherché sur le destinataire. |

# LA LEÇON

## Persuader : agir sur l'adhésion du destinataire

Persuader, c'est chercher à obtenir l'adhésion d'une personne à une thèse, c'est-à-dire à une opinion que l'on défend. Le verbe vient du latin persuadere, qui signifie « conseiller » ou « amener quelqu'un à croire ». Celui qui parle ou écrit ne se contente donc pas d'informer : il veut influencer son destinataire. Il peut vouloir lui faire adopter une idée, modifier un comportement, soutenir une cause, acheter un objet ou condamner une injustice. La persuasion s'adresse d'abord à la sensibilité. Elle mobilise les émotions, les valeurs, les souvenirs, les peurs, l'espoir ou le sentiment de solidarité. Une campagne qui montre un animal abandonné peut ainsi chercher à émouvoir pour encourager l'adoption. Un discours qui évoque l'honneur, la liberté ou la dignité cherche à réunir un public autour de valeurs partagées.Ne confonds pas persuader et convaincre. Convaincre consiste à obtenir l'accord grâce au raisonnement : preuves, faits vérifiables, liens logiques, démonstrations. Persuader consiste à obtenir l'accord en touchant davantage la sensibilité. Dans un texte réel, les deux démarches sont souvent associées. Un auteur peut présenter une donnée précise pour convaincre, puis employer une question émouvante ou une image forte pour persuader. Tu dois donc observer quel moyen domine dans l'extrait étudié,

sans prétendre qu'un texte appartient obligatoirement à une seule catégorie.Pour analyser une démarche argumentative, commence par identifier la situation. Qui s'exprime ? À qui ? Sur quel sujet ? Dans quel but ? La réponse à ces questions éclaire le choix des procédés. Un discours adressé à une foule utilisera volontiers le pronom « nous », des répétitions et des phrases brèves. Une lettre ouverte pourra adopter un ton plus personnel et interpeller directement son destinataire. Ton analyse doit relier chaque procédé à l'effet recherché : créer de la compassion, provoquer l'indignation, rassurer, faire honte, donner confiance ou pousser à agir.

## Les outils de la persuasion

| Procédé | Comment le reconnaître | Effet possible |
|---|---|---|
| L'interpellation | Le destinataire est nommé ou apostrophé : « Mes amis », « Vous qui hésitez ». | Elle implique directement le lecteur ou l'auditoire et crée une proximité. |
| Les pronoms personnels | « Je » affirme l'engagement de l'auteur ; « nous » rassemble ; « vous » désigne ou sollicite le destinataire. | Ils construisent une relation entre celui qui parle et celui qu'il veut influencer. |
| La question rhétorique | La question n'attend pas de réponse réelle : « Peut-on accepter une telle situation ? » | Elle guide la réponse du destinataire et le pousse à partager l'avis de l'auteur. |
| L'exclamation | La ponctuation et des mots expressifs marquent une émotion : « Quelle injustice ! » | Elle transmet l'indignation, l'enthousiasme, la peur ou l'admiration. |
| La répétition et l'anaphore | Un mot, un groupe de mots ou une structure revient, parfois au début de plusieurs phrases. | Elles insistent sur une idée et donnent au propos un rythme mémorable. |
| Le vocabulaire évaluatif | Des termes valorisants ou dévalorisants portent un jugement : « courageux », « honteux », « cruel ». | Il oriente le regard du destinataire en présentant une réalité de manière favorable ou défavorable. |
| L'image | La comparaison, la métaphore ou la personnification transforment une idée en représentation concrète. | Elle frappe l'imagination et rend l'idée plus sensible. |
| L'exemple concret | Un cas précis, une scène ou un témoignage rend l'idée visible. | Il facilite l'identification et peut susciter la compassion ou l'indignation. |

## Ta méthode pour analyser un procédé

- Repère la thèse. Formule-la avec tes mots en une phrase complète. Demande-toi ce que l'auteur veut faire accepter. « L'auteur défend l'idée que… » est un bon départ. Ne confonds pas la thèse avec le thème : « la protection des animaux » est un thème ; « il faut mieux protéger les animaux abandonnés » est une thèse.
- Choisis un indice précis dans le texte. Cite un mot, une expression ou une courte phrase entre guillemets. Une citation trop longue masque l'élément important. Si tu repères une répétition, indique exactement le mot répété. Si tu repères une question, cite la question concernée.
- Nomme le procédé avec le vocabulaire juste. Écris par exemple : « L'auteur utilise une question rhétorique », « le champ lexical de la souffrance », « une accumulation », « une métaphore ». Ne qualifie pas automatiquement tout mot expressif de métaphore : une métaphore repose sur un rapprochement imagé, sans outil de comparaison.

- Explique l'effet sur le destinataire. C'est l'étape décisive. Tu dois répondre à la question : pourquoi ce choix d'écriture aide-t-il l'auteur à défendre sa thèse ? Évite la formule vague « cela attire l'attention ». Précise plutôt : « Cette question pousse le lecteur à reconnaître le caractère injuste de la situation » ou « Ce vocabulaire suscite la pitié et incite le lecteur à soutenir la cause ».
- Relie l'effet au but. Un procédé n'agit pas seul. La répétition peut insister ; il faut encore dire sur quoi elle insiste et dans quelle intention. Écris : « En répétant "nous devons", l'auteur donne un caractère urgent à son appel et cherche à mobiliser les lecteurs. » Ta phrase devient alors une analyse complète.
- Vérifie le sens du mot inconnu. Observe son préfixe, son suffixe et sa famille. Le préfixe « in– » peut marquer la négation dans « injuste » ; le suffixe « –able » indique souvent une possibilité dans « acceptable ». Attention : l'étude de la formation des mots aide à émettre une hypothèse, mais le contexte doit toujours confirmer le sens.
- Rédige sans empiler les étiquettes. Écrire « champ lexical, répétition, question rhétorique » ne suffit pas. Construis une phrase qui unit citation, procédé et effet. Au brevet, ta réponse doit montrer que tu comprends comment la langue sert l'argumentation.

## Une analyse rédigée de niveau brevet

> Dans la phrase « Combien de temps allons-nous encore détourner les yeux devant ces rues où des animaux tremblent de froid ? », l'auteur emploie une question rhétorique. Il n'attend pas une information du lecteur : la réponse est suggérée, car il ne faut plus rester indifférent. L'expression « détourner les yeux » accuse ceux qui refusent de voir la souffrance, tandis que le verbe « tremblent » suscite la compassion. L'auteur cherche ainsi à provoquer une réaction morale et à convaincre son destinataire d'agir.Observe la construction : une citation courte, le nom du procédé, puis une explication de l'effet et de l'intention. Le mot « accuse » est justifié par le sens de l'expression citée ; le mot « compassion » est justifié par la situation décrite. Ne dis jamais qu'un procédé « persuade » par magie. Montre précisément quelle émotion, quelle valeur ou quelle réaction il déclenche.

## Construire et nuancer un propos persuasif

Lorsque tu rédiges toi-même un paragraphe argumentatif, commence par annoncer clairement ta thèse. Choisis ensuite un argument : c'est une raison générale qui soutient cette thèse. Ajoute un exemple précis pour rendre cet argument concret. Enfin, emploie un ou deux procédés persuasifs adaptés, sans les accumuler artificiellement. Si tu veux défendre la création d'un espace calme dans un établissement, tu peux écrire : « Nous avons besoin d'un lieu où travailler sans être interrompus. Comment se concentrer lorsque le bruit envahit chaque couloir ? Un espace calme permettrait à chacun de préparer son travail dans de meilleures conditions. » Le pronom « nous » crée une communauté, la question rhétorique associe le lecteur au problème, et le vocabulaire de la concentration valorise la solution proposée.Le registre pathétique vise à inspirer la pitié devant une souffrance ; le registre polémique attaque vivement une idée ou un adversaire ; le registre lyrique exprime des sentiments personnels intenses. Ces registres peuvent soutenir une démarche persuasive, mais ils ne sont pas des procédés isolés. Tu dois les reconnaître seulement si plusieurs indices concordent : vocabulaire, ponctuation, images, tonalité générale. Une seule exclamation ne suffit pas à prouver l'existence d'un registre pathétique.Reste vigilant face aux procédés qui cherchent à influencer. L'appel à la peur, la généralisation abusive ou l'attaque contre une personne peuvent émouvoir sans démontrer. Une affirmation comme « Tout le monde le pense » ne prouve rien : elle prétend remplacer l'argument par l'opinion d'un groupe imprécis. Dans une analyse, tu peux montrer qu'un auteur cherche à discréditer son adversaire grâce à un vocabulaire dévalorisant. Dans ta propre rédaction, préfère un argument juste, expliqué et illustré. Persuader efficacement ne signifie pas manipuler : ton destinataire doit comprendre ta position et les raisons qui la soutiennent.Coach Vince te le rappelle : ton objectif n'est pas de collectionner des noms de figures de style. Tu dois comprendre une stratégie. À chaque fois, suis la chaîne complète : une thèse, un choix de langue, un effet sur le destinataire, un but argumentatif. Cette rigueur te permet de répondre avec précision, même si le texte utilise un procédé que tu n'avais pas prévu.

## Exemples résolus

**Identifier une question rhétorique**

**Énoncé.** Analyse l'effet de la phrase : « Pouvons-nous rester silencieux devant une telle injustice ? »

1. Étape 1 : La phrase est interrogative, mais l'auteur n'attend pas une réponse précise du destinataire.
2. Étape 2 : Il s'agit donc d'une question rhétorique.
3. Étape 3 : Le mot « injustice » porte un jugement négatif sur la situation évoquée.
4. Étape 4 : La question pousse le lecteur à admettre qu'il ne faut pas rester silencieux et l'incite à réagir.

**Résultat :** L'auteur utilise une question rhétorique pour faire partager son indignation au lecteur et l'encourager à agir contre ce qu'il présente comme une injustice.

**Distinguer thème et thèse**

**Énoncé.** Lis cette phrase : « Il faut limiter le gaspillage alimentaire, car jeter des produits encore consommables prive d'autres personnes de ressources utiles. » Indique le thème, la thèse et l'argument.

1. Étape 1 : Le thème est le sujet général abordé : le gaspillage alimentaire.
2. Étape 2 : La thèse est l'opinion défendue : il faut limiter le gaspillage alimentaire.
3. Étape 3 : L'argument est la raison donnée pour soutenir cette opinion : jeter des produits consommables prive d'autres personnes de ressources utiles.

**Résultat :** Thème : le gaspillage alimentaire. Thèse : il faut le limiter. Argument : le gaspillage prive d'autres personnes de ressources utiles.

**Rédiger une réponse d'analyse complète**

**Énoncé.** Explique comment la répétition dans « Nous pouvons changer nos habitudes, nous pouvons réduire nos déchets, nous pouvons protéger notre environnement » sert la persuasion.

1. Étape 1 : Le groupe de mots « nous pouvons » est répété au début de trois propositions : c'est une anaphore.
2. Étape 2 : Le pronom « nous » inclut l'auteur et les destinataires dans une même action.
3. Étape 3 : Le verbe « pouvons » insiste sur la capacité d'agir plutôt que sur l'impuissance.
4. Étape 4 : La répétition donne du rythme à la phrase et renforce l'appel collectif.

**Résultat :** L'anaphore « nous pouvons » rassemble l'auteur et les lecteurs autour d'actions possibles. Elle donne un rythme entraînant à la phrase et cherche à convaincre chacun qu'il peut participer à la protection de l'environnement.

# TA SÉANCE D'ENTRAÎNEMENT

## 1 Thèse ou thème ★☆☆

*Distingue le thème de la thèse dans chaque proposition.*

1. « Les transports en commun doivent être davantage développés dans les villes. » .....
2. « Les transports en commun dans les villes. » .....

## 2 Mots qui orientent le jugement ★☆☆

*Classe chaque mot comme valorisant ou dévalorisant.*

1. « généreux » .....
2. « irresponsable » .....
3. « admirable » .....

## 3 Nommer le bon procédé ★☆☆

*Identifie le procédé persuasif principal dans chaque phrase.*

1. « Qui pourrait accepter une telle cruauté ? » .....
2. « Nous agirons, nous protégerons, nous réparerons. » .....
3. « Cette décision est une tempête qui emporte les plus fragiles. » .....

## 4 Faire le tri ★★☆

*Indique si chaque affirmation est vraie ou fausse, puis corrige les affirmations fausses.*

1. Persuader consiste uniquement à donner des preuves chiffrées. .....
2. Le pronom « nous » peut inclure le lecteur dans un groupe. .....
3. Une thèse est toujours formulée sous la forme d'une question. .....

## 5 Expliquer l'effet d'une répétition ★★☆

*Analyse la répétition en rédigeant une réponse complète.*

« Il faut écouter les victimes, il faut les croire, il faut les protéger. »

## 6 Du champ lexical à l'intention ★★☆

*Analyse le champ lexical en justifiant ta réponse par des mots du texte.*

« Dans le froid, la faim et la solitude, les enfants attendent une aide qui ne vient pas. »

## 7 Donner de la force à une idée ★★★

*Transforme chaque phrase neutre en phrase persuasive en utilisant le procédé imposé.*

1. Transforme « Nous devons réduire nos déchets » en utilisant une question rhétorique.

2. Transforme « Les bénévoles aident les personnes isolées » en utilisant un vocabulaire valorisant.

## 8 Finale : persuader avec méthode ★★★

*Rédige un paragraphe pour défendre l'idée qu'il faut préserver un lieu calme pour travailler. Utilise un argument, un exemple et deux procédés persuasifs.*

Ton paragraphe doit comporter une thèse claire, un pronom qui implique le destinataire et une question rhétorique ou une répétition.

# ÉVALUATION

*Lis chaque question avec précision et rédige des réponses justifiées lorsque cela est demandé.* **Barème : 20 points**

1. Définis le verbe « persuader ». / 3

2. Distingue le thème et la thèse dans : « Il faut protéger davantage les espaces naturels menacés. » / 3

3. Nomme le procédé dans : « Qui peut rester indifférent devant une telle misère ? » / 2

4. Analyse l'effet de la question : « Qui peut rester indifférent devant une telle misère ? » / 4

5. Explique l'effet de la répétition dans : « Nous pouvons aider, nous pouvons accueillir, nous pouvons changer les choses. » / 4

6. Rédige deux phrases persuasives pour défendre une cause de ton choix. Utilise un vocabulaire évaluatif et une interpellation du lecteur. / 4

## Les conseils de Coach Vince

**La formule qui marque des points**
Rédige toujours dans cet ordre : citation courte, procédé nommé, effet expliqué. Une réponse précise vaut mieux qu'une longue liste de procédés non commentés.

**Le contrôle final**
Relis ta réponse et vérifie que l'effet annoncé correspond vraiment aux mots cités. Si tu écris « cela émeut », indique quelle émotion est provoquée et pourquoi.

**Pour aller plus loin sur exercices-3eme.fr**

- **Toutes les fiches de Français en 3e** · /francais-3eme/
- **Le domaine « vocabulaire » en 3e** · /francais-3eme/vocabulaire/
- **Préparer le brevet (dates, épreuves, méthode)** · /brevet/