

## Le texte incitatif

Le texte incitatif ne se limite pas à livrer une opinion. Il faut convaincre le lecteur d'agir ou de penser d'une certaine façon par des arguments. L'argument est la raison, la preuve qui soutient la motivation à agir comme le souhaite l'émetteur.

## Les types d'arguments

### a) **Faits :**

Les faits sont des réalités observables, vérifiables et mesurables. Ce sont habituellement des événements.

Exemple : Il faut imposer la visière aux joueurs de hockey. Après l'accident de Pierre Mondoux, il est urgent d'agir.

### b) **Exemples :**

L'exemple (cas précis ou personnel) vient illustrer et confirmer l'affirmation. La comparaison fait partie des exemples.

Exemple : Comme un enfant qui ne craint rien parce qu'il est inconscient, il faut forcer certains joueurs à protéger leurs yeux malgré eux.

### c) **Énoncés généraux :**

Ce sont des connaissances générales, des coutumes, des règles générales, des proverbes ou des dictons et même des opinions qui sont partagées et acceptées de façon générale.

Exemple : Le premier devoir de l'être humain est de penser à sa protection physique afin d'éviter d'être un poids pour la société.

### d) **Références :**

Ce sont des statistiques, des résultats de sondage, des citations, etc. Il est toujours bon de préciser ses sources. Ceci donne de la force à l'argument.

Exemple : Selon le docteur Robert Dupras de l'Université de Sherbrooke, 80% des blessures aux yeux chez les joueurs de hockey pourraient être évitées si le port de la visière était obligatoire.