

# SCIENCES ÉCONOMIQUES ET SOCIALE – SPÉCIALITÉ 1<sup>ÈRE</sup> ET TERMINALE

## FICHE MÉTHODE – LE PARAGRAPHE ARGUMENTÉ EN SES

### Qu'est-ce qu'argumenter ?

Argumenter consiste à **justifier une thèse** par un nombre suffisant d'arguments afin de **convaincre** un public (un lecteur, un auditeur...).

Cela peut supposer de **délibérer**, c'est-à-dire de **débattre** des thèses éventuellement contradictoires.

- Pour articuler correctement une argumentation il faut utiliser des **connecteurs logiques**. **Chaque paragraphe commence par un connecteur**. Il faut les choisir judicieusement, en fonction du rôle qu'ils jouent dans le texte. Voici quelques mots qui peuvent m'aider :
  - Pour **introduire le premier argument** : *Tout d'abord - En premier lieu - Pour commencer...*
  - Pour **ajouter un argument** : *Ensuite - Puis - De plus - En outre - Dans un deuxième temps...*
  - Pour **ajouter un argument contraire** au précédent : *Cependant - Néanmoins - Pourtant - En revanche...*
  - Pour **introduire un exemple** : *Ainsi - En effet - Par exemple...*
  - Pour **conclure le texte** : *Pour conclure - En somme - Finalement...*

### Qu'est-ce qu'un bon argument ?

Un « argument » est un **élément de preuve** en justification d'une thèse. Qu'est-ce qui, en sciences économiques et sociales, peut servir de preuve ?

- Une **illustration** : un exemple significatif, qui montre que l'on n'avance pas une idée « en l'air » puisque des cas concrets peuvent être proposés.
- Une **analogie** : référence à une situation similaire intervenue dans le passé où dans un autre pays/domaine d'activité.
- Des **donnée(s) statistique(s)** : c'est un argument très fréquemment convoqué en sciences économiques et sociales, qui confère au propos un degré de généralité.
- Un **raisonnement causal** : les variables économiques (ou sociales) sont le plus souvent interdépendantes (emploi -> revenu -> consommation -> etc.). Dérouler le fil de ces interdépendances vient souvent à l'appui d'une assertion. Concrètement, à l'oral comme à l'écrit, il s'agit de passer d'une proposition à l'autre à l'aide de « donc » ou autre conjonction du même registre, « ainsi », « alors », etc.
- Une **référence théorique** : s'appuyer sur une théorie d'un économiste ou sociologue reconnu. Il s'agit d'étayer son affirmation/raisonnement par une « autorité » scientifique.

### Attention : Le degré de validité des arguments est inégal

Les arguments ont une portée plus ou moins générale :

- Une illustration est une preuve de moindre « qualité » que des données issues de statistiques fiables (INSEE, OCDE, etc.). Les résultats d'un sondage sont moins significatifs que des résultats exhaustifs.
- La source de l'argument influence aussi son degré de validité. C'est vrai pour les données chiffrées, mais aussi pour l'auteur : personne interrogée lors d'un micro-trottoir versus sociologue ou économiste.

## Comment structurer un paragraphe argumenté en SES ?

Une argumentation peut prendre des formes diverses. Mais une méthode simple consiste à structurer son ou ses paragraphes selon la **méthode A-E-I** :

**Affirmation** – il s’agit d’énoncer la thèse que vous allez défendre.

**Explicitation** – Présenter le raisonnement causal, c’est-à-dire l’enchaînement des causes et conséquences des phénomènes économiques et sociaux en jeu. C’est ici que vous développerez théories, mécanismes et processus, et définitions des termes employés.

**Illustration** – Illustrer la thèse avec des exemples (idéalement réels, mais ils peuvent être également fictifs), et avec des données statistiques générales, dont vous n’oubliez pas de préciser la source.

### Exemple de paragraphe argumenté

Soit le sujet : montrez que la demande réagit à des variations du prix.

**La demande peut-être plus ou moins sensible au prix.** En effet, une variation identique du prix peut avoir des effets plus ou moins importants sur les quantités demandées. Ainsi, une très faible pente de la courbe de demande indique que la demande est très sensible au prix : une faible variation du prix va entraîner une forte baisse de la demande. À l’inverse, une courbe de demande très pentue signifie qu’une forte variation du prix n’entraînera qu’une faible baisse de la quantité demandée. En économie, on emploie généralement le terme d’élasticité de la demande par rapport au prix pour caractériser ces pentes. **Par exemple, la demande de carburant est peu sensible aux variations du prix, c’est-à-dire que la courbe est pentue. Par contre, la courbe de demande des loisirs est très pentue, montrant une forte baisse de la demande lorsque le prix augmente légèrement.**

<b>L’affirmation</b> reprend clairement les <b>termes du sujet</b> .	<b>L’explicitation</b> utilise un <u>vocabulaire spécifique</u> qui est <u>défini</u> .  Elle mobilise des <b>mécanismes</b> (hausse prix → baisse de la demande)	<b>L’illustration</b> utilise ici un <b>exemple réel</b> sous forme littéraire.  Elle aurait pu être complétée avec des <b>données statistiques</b> générales (par exemple des données relatives aux variations de la demande des biens).
----------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------