



C'est l'heure
de
S'instruire

Lecture et Étude de Textes
Unité méthodologique

5

Le discours expositif & Le discours exhortatif

- **Distinguer les caractéristiques du discours expositif et du discours exhortatif.**
- **Identifier leurs marques linguistiques et leurs fonctions.**
- **Activités pratiques d'identification**

Introduction

Les textes peuvent avoir plusieurs finalités. Chaque type de discours répond à un objectif précis et mobilise des procédés particuliers pour atteindre son destinataire. Dans ce cours, nous étudions deux formes essentielles de la communication écrite et orale : le discours expositif, qui vise à expliquer ou clarifier un concept de manière structurée et rationnelle, et le discours exhortatif, qui cherche à inciter ou pousser le destinataire à agir, souvent en jouant sur la motivation, l'urgence ou l'implication personnelle. Ces deux types de discours occupent une place centrale dans la vie sociale, car ils permettent aussi bien de transmettre des savoirs que d'influencer les comportements.



C'est l'heure
de
S'instruire

Le discours expositif

1. Définition :

Le discours expositif a pour objectif d'expliquer clairement un phénomène, une notion ou un concept. Il vise à rendre une information plus claire, plus compréhensible et parfois plus accessible.

2. Objectifs

- Clarifier une notion ou un phénomène.
- Présenter un concept ou une définition.
- Décomposer un processus en étapes compréhensibles.
- Fournir des exemples et illustrations.
- Vulgariser un savoir parfois complexe.

3. Caractéristiques linguistiques :

- Définitions et reformulations (autrement dit, c'est-à-dire).
- Connecteurs explicatifs : car, en effet, puisque, en d'autres termes, notamment.
- Présent de vérité générale ou présent de description.
- Vocabulaire précis et technique lorsque nécessaire.
- Organisation logique : introduction, développement (étapes), synthèse.

4. Procédés et stratégies : le discours expositif utilise souvent :

- La définition et la reformulation pour clarifier ;
- L'exemple et la démonstration pour illustrer ;
- La comparaison pour rapprocher des notions ;
- La classification et la hiérarchisation des informations.

5. Exemple analysé

« Le système solaire est composé d'une étoile, le Soleil, et de plusieurs planètes. Ces planètes tournent autour du Soleil grâce à la force gravitationnelle. Autrement dit, c'est l'attraction du Soleil qui les maintient en orbite. »

Analyse :

- Présent de vérité générale (« est composé », « tournent »).
- Reformulation (« Autrement dit »).
- Finalité explicative : clarification d'un phénomène.

C'est l'heure
de
s'instruire

Le discours exhortatif

1. Définition :

Le discours exhortatif vise à inciter, ordonner, conseiller ou prescrire un comportement. Il s'adresse souvent à un destinataire précis et utilise des formes linguistiques qui favorisent l'action.

2. Structure classique

- Donner un ordre ou une consigne.
- Inciter fortement à agir.
- Conseiller ou avertir.
- Alerter et prescrire des comportements.

3. Caractéristiques linguistiques

- Verbes à l'impératif (Fais, Respectez, Agissez).
- Futur injonctif ou formulations modales (Vous déposerez, Il faut, Vous devez).
- Emploi de modalisateurs (il est nécessaire de, il convient de).
- Connecteurs et marqueurs temporels ou d'urgence (maintenant, dès aujourd'hui, attention).
- Ton direct, parfois emphatique, parfois émotionnel afin de motiver l'action.

4. Procédés et stratégies : les stratégies du discours exhortatif incluent :

- L'impératif et les injonctions directes ;
- L'appel aux valeurs ou aux émotions (pathos) pour motiver ;
- La mise en avant de bénéfices (vous gagnerez, vous protégerez) ;
- L'utilisation d'exemples concrets et de témoignages pour crédibiliser l'appel.

5. Exemple analysé

« Protégez votre santé : pratiquez une activité physique régulière. Marchez au moins trente minutes par jour. Agissez maintenant ! »

Analyse :

- Impératifs successifs (Pratiquez, Marchez, Agissez) → appel à l'action.
- Présence d'un élément incitatif temporel (« maintenant ») → urgence.
- Finalité claire : modifier le comportement du destinataire.

C'est l'heure
de
s'instruire

Discours expositif vs discours exhortatif

Discours expositif	Discours exhortatif
Explique un phénomène, rend compréhensible	Incite à agir, prescrit un comportement
Objectif informatif et pédagogique	Objectif injonctif et persuasif
Présent de vérité générale, définitions	Impératif, futur injonctif, modaux
Reformulations, exemples, classifications	Injonctions, avertissements, slogans
Vise la compréhension	Vise l'action immédiate

Synthèse – À retenir

- Le discours expositif explique et clarifie ; il construit la compréhension.
- Le discours exhortatif prescrit, incite et vise l'action.
- Les deux types peuvent se combiner : l'explication légitime l'injonction.
- Repérer les indices linguistiques aide à identifier l'intention du texte.

C'est l'heure
de s'exercer

Activités pratiques

Exercice 1 — Identification (10 minutes)

Lis attentivement le passage suivant et réponds aux questions :

« L'hygiène des mains est essentielle pour prévenir la transmission des microbes. En effet, la plupart des infections se propagent par contact. Pour cette raison , lavez-vous les mains régulièrement ! »

Questions :

1. Identifiez le(s) segment(s) expositif(s) et le(s) segment(s) exhortatif(s).
2. Quelle est la fonction de la partie expositive dans ce texte ?
3. Justifiez pourquoi l'auteur emploie ensuite une phrase impérative.

Exercice 2 — Transformation (15 minutes)

Transformez le passage expositif suivant en un passage exhortatif adapté à un public d'étudiants :

« Le sommeil joue un rôle essentiel dans la consolidation de la mémoire et la régulation émotionnelle. »

Consignes : utilisez l'impératif, un modalisateur et une raison

Exercice 3 — Production (20 minutes)

Rédigez un court texte exhortatif (6-8 lignes) sur l'un des thèmes suivants :

- Protection de l'environnement
- Réussite universitaire
- Utilisation responsable d'Internet
- Sécurité routière

Critères d'évaluation : clarté de l'appel à l'action, usage correct de l'impératif/modaux, justification persuasive.