

Introduire et conclure un énoncé argumentatif

Commencer et conclure avec brio : l'héritage de Nestor

Dans la mythologie grecque, le roi Nestor est célèbre pour sa capacité à organiser des troupes hétérogènes en une force unifiée et redoutable.

Cet enseignement, né sur le champ de bataille, a traversé les âges pour s'appliquer à un domaine bien différent : l'art de la parole. Les orateurs de l'Antiquité s'inspirèrent de cette approche pour élaborer ce que l'on appelle aujourd'hui l'**ordre nestorien**. L'idée est claire : tout comme dans une armée, un discours doit commencer et se conclure par ses éléments les plus puissants : L'**accroche** initiale doit captiver, tandis que la **conclusion** doit laisser une empreinte durable. Entre ces deux temps forts, les arguments peuvent se déployer avec plus de subtilité. Ce principe nous invite à repenser la structure de nos interventions rhétoriques, qu'elles soient écrites ou orales.

I. L'art de l'exorde : les divers types d'accroches

Quelle que soit la situation – un discours solennel, une réunion informelle ou même un toast de mariage –, il existe de nombreuses façons d'ouvrir une intervention. Voici les principales, chacune illustrée par un exemple adapté à un contexte fictif : un discours de témoin lors d'un mariage.

Type d'accroche	Description	Effet produit sur l'auditoire	Type d'introduction
Ex abrupto	Entrer directement dans le vif du sujet pour capter immédiatement l'attention.	Crée un choc, attire immédiatement l'attention, surprend l'auditoire.	« Jusqu'à quand, Catilina, abuseras-tu de notre patience ? » (Cicéron).
Citation	Utiliser une citation pertinente pour introduire un discours ou une idée.	Inspire, légitime le propos grâce à l'autorité d'un auteur ou d'une figure célèbre.	« Antoine de Saint-Exupéry disait : "Aimer, ce n'est pas se regarder l'un l'autre..." ».
Question rhétorique	Poser une question pour susciter l'attention et ouvrir sur une réponse intrigante.	Éveille la curiosité, incite à réfléchir et prépare l'audience à écouter la réponse.	« Avons-nous déjà vécu une journée moins étonnante qu'aujourd'hui ? »
Métaphorisation	Utiliser une métaphore pour établir un lien imagé et marquant avec le sujet.	Frappe l'imagination, facilite la mémorisation et crée un lien émotionnel avec le sujet.	« Le mariage est une forteresse assiégée... »
Suspension filée	Maintenir le suspense avant de révéler le sujet principal.	Génère de la curiosité, capte l'attention par l'effet de mystère et de surprise.	« J'aimerais, ce soir, vous parler d'un objet... cet objet, c'est... le tire-bouchon ! »
Narration	Commencer par un récit ou une anecdote pour introduire le propos de manière captivante.	Captive en évoquant une histoire, crée une connexion émotionnelle ou personnelle avec l'auditoire.	« Chers amis, j'aimerais vous raconter une histoire... »
Description	Dépeindre une scène ou un cadre pour captiver l'audience et poser une ambiance.	Immerge l'auditoire dans une scène, stimule l'imagination et pose une atmosphère.	« Deux personnes sur un canapé, en face de la cheminée... Voilà à quoi ressemble, pour moi... »
Contre-intuition	Déclencher une surprise en énonçant une idée contraire à l'attente générale.	Surprend, intrigue et donne envie de comprendre pourquoi le discours prend une direction inattendue.	« Je déteste l'amour. Oui, je le déteste... Mais ce soir, je veux vous faire une confession. »
Provocation	Faire une déclaration surprenante ou choquante pour marquer les esprits dès le début.	Bouscule, provoque des émotions fortes et pousse l'audience à se concentrer immédiatement.	« Vous le savez : 50 % des mariages se terminent par un divorce... Quel courage, Dominique ! »

Appel à l'imaginaire	Inviter l'audience à visualiser ou imaginer une scène spécifique.	Engage activement l'auditoire en stimulant son imagination, crée un lien émotionnel puissant.	« J'aimerais que vous regardiez Dominique et Camille... et maintenant, imaginez-les dans 40 ans. »
Question directe	Interpeller directement l'auditoire avec une question, en attendant ou non une réponse.	Engage le public, favorise l'interaction et attire l'attention de manière active.	« Quels sont ceux parmi vous qui, il y a quatre ans, auraient parié sur ce mariage ? »
Trait d'humour	Ajouter une touche légère et humoristique pour détendre et capter l'attention.	Détend l'atmosphère, génère de la sympathie et établit une complicité avec l'audience.	« Quand un couple marié depuis dix jours a l'air heureux, on sait pourquoi... dix ans, on s'étonne ! »

II. Conclure avec panache : l'art de laisser une empreinte

Si l'accroche capte l'attention, la conclusion scelle le souvenir. Inspiré par l'ordre nestorien, une fin réussie repose sur des procédés qui marquent l'esprit et suscitent l'assentiment qu'on appelle **claptraps**, ou pièges à applaudissements, ces derniers reposent sur deux principes clés : **Créer de la saillance** (rendre le passage distinct et mémorable) et **Offrir une résolution** : donner une sensation de complétude et de satisfaction.

1. Créer la saillance

Type de conclusion	Description	Exemple
Crescendo	Organiser une montée en intensité émotionnelle et verbale pour conclure sur un point culminant.	« Le changement, le changement, c'est maintenant ! Vive la République, vive la France ! »
Hyperbole	Exagérer un point pour le rendre marquant.	« Nous avons devant nous le plus important des choix : la peur ou l'espoir, l'agitation ou le changement ! »
Métaphore	Utiliser une image forte pour ancrer le message dans l'esprit des auditeurs.	« La France, ce n'est pas un problème : c'est la solution. »
Répétition	Répéter un mot ou une phrase clé pour renforcer l'impact.	« L'espérance, c'est maintenant ! C'est maintenant ! C'est maintenant ! »
Anaphore	Répéter une séquence de mots au début de plusieurs phrases pour structurer le propos.	« Une France de la justice... Une France de la solidarité... Une France de la diversité... »
Suspension	Maintenir le suspense avant de donner une révélation finale marquante.	« Le futur... c'est maintenant. »
Énumération ternaire	Énoncer une liste de trois éléments pour donner une impression de complétude et marquer la mémoire des auditeurs.	« Une France du travail, du mérite, de l'effort. »

2. Amener la résolution

Type de conclusion	Description	Exemple
Résolution	Opposition binaire	Présenter un choix clair entre deux options pour marquer la fin du raisonnement.
Chiasme	Structurer une phrase avec une répétition inversée pour donner une impression d'élégance et de symétrie.	« Non pas ce que la République peut faire pour vous, mais ce que vous pouvez faire pour la République. »
Annonce	Annoncer ce que l'on s'apprête à dire avant de le révéler pour conclure de manière claire et mémorable.	« Quel est notre projet ? Bâtir la France de demain ! »
Appel à l'action	Inciter directement l'audience à agir, souvent en lien avec le message principal.	« Engagez-vous dès aujourd'hui, pour demain. »
Clôture solennelle	Terminer sur une note formelle et mémorable, souvent avec un appel collectif ou une phrase marquante.	« Vive la République, vive la France ! »