Pour que votre texte dépasse le simple texte expressif (d’opinion) ou informatif, vous devez utiliser des stratégies pour inciter le lecteur à agir ou à réagir. En d’autres mots, vous devez convaincre le lecteur de faire quelque chose ou d’adopter votre point de vue. Voici quelques éléments que vous pouvez utiliser afin de rendre votre texte plus incitatif.

**Utilisation de verbes à caractère incitatif**

Il y a certains verbes qui accordent de l’importance à une action qui suit le verbe.

Ex. Vous mangez vos légumes. Vous **devez** manger vos légumes.

Tu restes en silence. Vous **pourriez** garder le silence.

**Utilisation de verbes impersonnels et d’expressions à caractère incitatif**

Il y a des expressions qui donnent plus d’importance ou de gravité à l’idée qui les suit.

Ex. Vous arrivez à l’heure. **C’est important que** vous arriviez à l’heure.

Nous dormons 8 heures chaque nuit. **Il est nécessaire de** dormir 8 heures chaque nuit.

Il y a d’autres expressions qui ont pour but de convaincre le lecteur qu’une idée est une connaissance basée sur la science.

Ex. : Le sucre entraîne des caries. **C’est évident que** le sucre entraîne des caries.

Le hockey est populaire. **Tout le monde sait que** le hockey est populaire.

**Formulation de phrases impératives**

Le choix du temps des verbes a une influence sur le lecteur. Des verbes à l’impératif sont plus percutants que des verbes au présent.

Ex. : Vous arrêtez de gaspiller. **Arrêtez** de gaspiller.

Vous appelez l'ambulance. **Appelez** l’ambulance.

**L’utilisation de phrases exclamatives ou interrogatives**

La phrase exclamative peut aider à inciter le destinataire à réagir.

Ex. : Bougez **!** Mangez mieux **!**

La phase interrogative peut aussi aider à inciter les lecteurs.

Ex. : Quand ferez-vous les changements nécessaires **?**

**Renforcement du destinataire**

Ex. : Mon idée, **vous le savez**, est géniale. (Vous constaterez que, vous verrez que, etc.)

**TEXTE INCITATIF**

Écrivez un texte incitatif d’environ 200 mots en utilisant la structure suivante :

**Introduction**

 Sujet amené

 Sujet posé

Présentez deux raisons (sujet divisé)

**Développement**

 Marqueur de relation \_\_\_\_\_\_\_\_, 1re raison illustrée par un fait ou un exemple

Stratégie incitative\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Marqueur de relation\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, 2e raison illustrée par un fait ou un exemple

Stratégie incitative \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Conclusion**

Marqueur de relation\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, rappel de vos 2 raisons \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Stratégie incitative \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Ouverture (recommandation, conseil, souhait) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_