Les principes et les espaces du débat démocratique

Fiche méthode

(EMC Tᵉ · La vie démocratique : débat, délibération et prise de décision)

La démarche : un document, une question, une argumentation

1. Je présente. Nature, auteur, date, contexte du document ; je définis les mots de la question.

2. J'explique. Je cite le document et je le relie à une notion du cours (espace public, pluralisme, lobby, participation…).

3. J'argumente. Une idée, une raison, un exemple daté ; puis une objection et sa réponse.

4. Je conclus. Je réponds à la question posée, sans m'arrêter à une opinion.

Le réflexe — présenter, expliquer, argumenter avec des exemples datés, nuancer.

Cas 1 · Juger un échange d'arguments

Réflexe — la personne ou l'idée ? un fait ou une opinion ? un argument ou une autorité ?

Exemple. « Tu es trop jeune pour avoir un avis sur les impôts. »

On disqualifie la personne au lieu de discuter l'idée : **attaque personnelle**.

Attention — diffamation = un fait imputé ; injure = un outrage sans fait.

Cas 2 · Situer un débat et juger une source

Réflexe — quel espace, quelles règles ? auteur, date, origine, recoupement.

Exemple. Une citation choc d'un député circule sans lien ni date.

On cherche le compte rendu de la séance avant de la partager : être partagé des milliers de fois ne prouve rien.

Attention — une étude isolée, surtout retirée, ne fait pas un consensus.

Cas 3 · Classer un groupement

Réflexe — le pouvoir (parti), un métier (syndicat), une cause (association) ?

Exemple. Une organisation de pharmaciens négocie la convention de sa profession.

Elle défend des intérêts professionnels : **syndicat** (loi de 1884).

Attention — les partis « concourent » au suffrage : pas de monopole des candidatures.

Cas 4 · Lire un sondage

Réflexe — commanditaire, échantillon, méthode, dates, question, marge d'erreur.

Exemple. 40 % contre 37 %, 1 000 personnes interrogées.

Marge d'environ 3 points : 37-43 % contre 34-40 %, on ne peut pas départager.

Attention — une manifestation se déclare, elle ne s'autorise pas.

Cas 5 · Juger une influence

Réflexe — qui, pour quel intérêt, déclaré ou caché ? une décision achetée ?

Exemple. Une ONG remet aux sénateurs un rapport sur les pesticides.

Influence ouverte et légale : c'est du **lobbying**, pas de la corruption.

Attention — une ONG qui démarche des élus fait aussi du lobbying.

Cas 6 · Qui décide ?

Réflexe — les élus après consultation (participative), le peuple (directe), les élus seuls (représentative).

Exemple. Des citoyens tirés au sort remettent un avis au gouvernement.

Ils proposent, les élus tranchent : démocratie **participative** et délibérative.

Attention — RIP : un cinquième des parlementaires et un dixième des inscrits.

Les pièges

- Participative n'est pas directe : la Convention citoyenne n'a pas voté la loi de 2021.
- L'opinion publique n'est pas le sondage, qui n'en est qu'une mesure discutée.
- Lobbying n'est pas corruption ; ONG et syndicats font aussi du lobbying.
- Abstention, vote blanc et vote nul sont trois choses différentes.
- La phrase « Je ne suis pas d'accord… » n'est pas de Voltaire.

Ce document est la propriété intellectuelle de Ben, professeur particulier (benprofparticulier.fr), protégée par le Code de la propriété intellectuelle (art. L. 111-1 et L. 122-4). Il est mis à disposition pour un usage personnel de révision. Toute reproduction, diffusion, mise en ligne ou revente, totale ou partielle, sans autorisation écrite est interdite et constitue une contrefaçon (art. L. 335-2).