

Le traitement du contre-discours

Parallèlement à l'attention prêtée à l'hétérogénéité énonciative qui affleure à la surface des textes et des discours, l'analyse des discours argumentatifs prend en compte le caractère central de l'articulation du discours et du contre-discours en s'attachant à repérer, dans les données, un certain nombre de procédés argumentatifs dédiés spécifiquement au traitement de cette articulation. Ces procédés sont définis dans la plupart des manuels ou traités d'argumentation ou de rhétorique, même s'ils n'y sont pas nécessairement regroupés dans une même rubrique. Il s'agit notamment d'exercices comme l'antilogie, de mouvements comme la concession ou l'occupation, de types d'arguments comme l'argumentation par l'absurde, ou de stratégies rhétoriques comme l'homme de paille ou la rétorsion.

PLAN

- 1 L'antilogie et la doctrine des discours doubles
- 2 Mouvements argumentatifs dédiés au traitement du contre-discours
- 3 Raisonnement par l'absurde, argumentation par le ridicule
- 4 La stratégie de l'homme de paille

1 L'antilogie et la doctrine des discours doubles

1.1 Protagoras et l'antilogie

Au ^ve siècle avant J.-C., les sophistes étaient de véritables maîtres de rhétorique, qui enseignaient, moyennant rétribution, à parler en public et à défendre ses idées à l'assemblée du peuple ou au tribunal. Les sophistes – et, parmi eux, Protagoras – sont les premiers à avoir prêté attention au rapport entre discours et contre-discours, dans le cadre d'une réflexion sur le pouvoir du langage (c'est-à-dire sur les discours persuasifs).

On a déjà dit plus haut (chapitre 1) deux mots de Protagoras, dont on a suggéré qu'il était au fondement de la famille de définitions de l'argumentation dans laquelle s'inscrit le présent ouvrage. Protagoras développe l'idée que sur tout sujet, il y a toujours deux discours possibles; autrement dit, à tout discours peut s'opposer un contre-discours. À partir de cette position théorique, Protagoras développe une technique rhétorique, dite des antilogies, qui consiste à apprendre à défendre le pour et le contre sur tout sujet. Voici comment Jacqueline de Romilly en présente le fondement :

On peut se rendre compte de sa nature [de la dialectique développée par Protagoras] grâce aux deux idées que la tradition nous a transmises sur sa doctrine.

La première est celle des « discours opposés ». Diogène Laërce et Clément d'Alexandrie la citent sous des formes voisines : « Le premier, il [Protagoras] a dit qu'il y avait à propos de tout deux discours opposés » (D.L., IX, 51) ou : « Les Grecs prétendent, à la suite de Protagoras, que, par rapport à tout discours, il en existe un qui lui est opposé » (*Stromates*, VI, 65).

Qu'est-ce à dire ? Le mot grec *logos* est toujours embarrassant. On peut l'entendre ici au sens large, et la forme a, déjà ainsi, un puissant retentissement. Car, s'il faut entendre qu'à toute thèse s'oppose une anti-thèse, et que l'on peut à son choix soutenir l'une ou l'autre, voilà que s'ouvre toute la tradition des débats d'idées, des *agônes* où s'opposent deux points de vue contraires, exposés en tirades parallèles. [...] Mais, en développant cette technique, Protagoras en a fait une sorte de méthode en soi, à laquelle son enseignement était une préparation. [...] Autrement dit, il enseignait à défendre successivement deux points de vue, l'éloge et le blâme, l'accusation et la défense, etc. On employa souvent pour ces affrontements dialectiques le terme de « discours doubles ». [...]

Mais comment faisait-on ? C'est ici qu'intervient l'autre sens du mot *logos*, et un art dialectique beaucoup plus raffiné. Car on ne se contentait pas de trouver d'autres arguments : on pouvait, pour chaque argument, trouver son contraire et découvrir qu'il y a, là aussi, des « discours opposés ». On ne réfutait pas seulement : on retournait les arguments. C'était, si l'on veut, l'épanouissement et la généralisation de ce que les premiers maîtres enseignaient comme vraisemblance au second degré, qui permettait de retourner la vraisemblance (l'homme fort n'attaquerait pas, sachant que les soupçons le viseraient aussitôt). [...] Et ce n'est pas un seul argument que l'on retourne ainsi, mais tous : l'élégance est de savoir reprendre à l'autre ses faits, ses idées et ses mêmes mots pour en tirer une conclusion inverse¹.

1. Jacqueline de Romilly, *Les grands sophistes dans l'Athènes de Périclès*, p. 97-100 © Éditions de Fallois, 1988.

Dans cette conception de l'argumentation, on dissocie l'évaluation de la vérité ou de la justice d'une thèse du mécanisme argumentatif lui-même : la technique rhétorique peut défendre aussi bien le juste que l'injuste, le vrai que le faux. Elle est, en elle-même, *indifférente à la vertu*. Elle part du constat qu'il est nécessaire, pour être un bon orateur, de maîtriser aussi bien le discours que le contre-discours sur un sujet donné, pour pouvoir attaquer à propos le discours de l'autre, et anticiper sur de possibles objections ou réfutations.

1.2 Stratégie de rétorsion

Comme le montre la citation de J. de Romilly reproduite ci-dessus, la technique des antilogies est associée à un travail systématique sur le renversement des arguments, qui permet de faire d'un argument a priori défavorable, un argument favorable ; on parle alors de **stratégie de rétorsion**.

Notion-clé

Stratégie de rétorsion

Il s'agit d'une stratégie interactionnelle (d'un « coup » dans un dialogue) qui consiste à retourner contre l'adversaire son propre argument, en montrant qu'il mène en réalité à la conclusion inverse. L'exemple classique est celui du « mobile trop évident ». Ainsi, après le meurtre d'un vieil homme, les premiers soupçons se portent sur son fils :

« C'est sans doute le fils qui a tué le père ; ça lui garantit un confortable héritage alors qu'il est criblé de dettes. »

La désignation d'un mobile probable, qui joue *a priori* en défaveur du fils, peut être retournée en sa faveur, en raison, justement, de la trop grande évidence de ce mobile : « Justement, le motif est trop évident, et aurait suffi pour dissuader le fils d'une telle action, puisqu'il soupçonnait bien qu'il apparaîtrait comme le coupable tout désigné ; ce ne peut donc pas être lui. »

Cette stratégie suppose la mise en place d'une « bascule » énonciative, puisqu'on reprend un élément du discours de l'interlocuteur, et assumé par lui, pour l'intégrer à son propre discours en le mettant au service d'une nouvelle orientation argumentative, assumée cette fois par le locuteur.

Un exemple, déjà ancien mais si beau qu'on résiste difficilement à le citer, suggère que les hommes politiques sont rôdés à ces exercices de renversement argumentatif. Pendant la campagne présidentielle de 1995, Édouard Balladur, réagissant aux critiques qui lui étaient faites de mal gérer la campagne, répétait à qui voulait l'entendre qu'il n'était pas un « professionnel de la politique », ce qu'il présentait comme un argument en faveur de sa sincérité. Alain Juppé, partisan de Jacques Chirac (candidat à ces mêmes élections), a repris cet argument, mais l'a retourné argumentativement : « Balladur n'est pas un professionnel de la politique, il le dit lui-même ; mais dans la conjoncture actuelle, nous n'avons pas besoin d'amateurs ». Le même argument (le fait que Balladur ne soit pas un professionnel de la politique, présenté comme admis

par Balladur: « il le dit lui-même »), par un jeu sur le sens donné à l'expression « pas professionnel », a donc pu servir deux conclusions, l'une favorable à Édouard Balladur, l'autre, défavorable.

On voit ici que l'inversion de l'orientation argumentative exploite deux valeurs possibles de « pas professionnel »: c'est sur une équivoque générée par la langue que joue la rétorsion. On peut faire une analyse similaire de l'exemple suivant:

L1, à L2, qui allume une cigarette: Le tabac va te tuer à petit feu.
L2: Tant mieux, je ne suis pas pressé.

Il ne fait aucun doute que L2 a bien compris l'intention argumentative de L1, qui vient de produire un argument pragmatique par les conséquences négatives parfaitement lisible: ne fais pas ceci (fumer), ça aboutira à un état de fait indésirable (ta mort). Le « à petit feu », dans la prédiction de L1, est, en quelque sorte, anecdotique – et peut même être lu comme ayant une résonance concessive: d'accord, tu ne mourras pas foudroyé à la première bouffée, mais ça viendra petit à petit, inexorablement. C'est pourtant sur ce « à petit feu » que L2 enchaîne, comme s'il s'agissait du propos principal de L1; or, que le tabac tue à petit feu (alors que sauter par la fenêtre du dixième étage annonce une mort beaucoup plus rapide), c'est plutôt, du point de vue de L2, une bonne nouvelle. C'est donc le changement de focalisation, du fait que le tabac tue pour L1, à la temporalité du processus pour L2, qui permet à ce dernier d'enchaîner par un « Tant mieux, je ne suis pas pressé », qui opère une rétorsion d'une mauvaise foi absolue, mais d'une fluidité irréprochable.

OBSERVATIONS ET ANALYSES

La publicité suivante pour « Notaires de France », diffusée dans les magazines de presse écrite en 2010, exploite le même ressort argumentatif:



L'austérité du notaire, illustrée par une photo de son bureau, pourrait fonctionner comme un argument en sa défaveur (le mot « austérité » comporte des connotations négatives); « ça tombe bien » en inverse l'orientation argumentative, en posant que cette même austérité est en fait en cohérence avec une des qualités qu'on est en droit d'attendre de cette profession: la rigueur, le sérieux (termes qui constituent le pendant positif de l'« austérité »). Ici encore, on retrouve des indices d'hétérogénéité énonciative (l'interrogation « Votre notaire est un peu austère ? » semble faire écho à un jugement prêté au destinataire de l'affiche) qui marquent l'emprunt à l'arsenal argumentatif de l'adversaire d'un élément qui sera mis au service des visées argumentatives du locuteur.

1.3 Les marqueurs langagiers de la rétorsion

Des expressions comme « se tirer une balle dans le pied » ou « scier la branche sur laquelle on est assis » peuvent faire allusion à ces situations où un locuteur avance un argument dont il n'a pas conscience qu'il joue, en réalité, contre lui.

Parmi les connecteurs argumentatifs, « justement » entretient des liens privilégiés avec le traitement du contre-discours, par sa capacité à inverser la valeur argumentative d'un énoncé: il fonctionne souvent comme marqueur de rétorsion.

OBSERVATIONS ET ANALYSES

Ainsi, dans un forum de discussion consacré à la pollution automobile, un internaute rend la présence de « gadgets » électroniques responsable d'une partie de la pollution générée par les voitures modernes:

« Et ne parlons pas de la folie furieuse des gadgets qui rendent une bonne partie des voitures nouvelles souvent fragiles côté ordinateurs et généralement impossibles à réparer par leur proprio, ce qui renforce la pollution, les coûts etc. »

Un participant au forum lui répond ainsi:

« Les gadgets n'ont rien à voir avec l'ordi qui gère le moteur et les capteurs servent les diagnostics [...]. Les augmentations de performance, de la propreté et de la frugalité des moteurs viennent **justement** de ces contrôles électroniques et ce n'est pas spécifique aux voitures: un avion consomme au moins 2 fois plus sans pilotage électronique... »

L'évocation des dispositifs de contrôle électronique, dans le premier message, contribue à une argumentation dénonçant le caractère polluant des voitures modernes. Ces mêmes dispositifs sont présentés comme des facteurs de réduction de la pollution par le deuxième intervenant, et c'est l'adverbe « justement » qui marque le renversement de l'argument.

« Justement » peut être utilisé comme support à des exercices de contre-argumentation: on peut partir ainsi d'une thèse adossée à un argument (« J'aimerais bien repeindre la salle de séjour en blanc; ça serait plus lumineux »), et chercher à imaginer une contre-argumentation introduite par « justement » (« Justement, trop de luminosité fatigue les yeux; tu ne crois pas qu'on devrait plutôt opter pour un jaune coquille d'œuf? »).

Il n'existe malheureusement pratiquement aucun marqueur sûr et univoque des structures argumentatives. « Justement », s'il marche plutôt bien pour identifier des stratégies de rétorsion, n'est pas non plus parfaitement fiable. En particulier, « justement » peut être, à l'oral, synonyme de « à propos », et ne revêt alors aucune valeur proprement argumentative; il peut aussi, quoique plus rarement, être synonyme de « de manière juste ».

EXERCICE 6

Analysez « Justement » dans le texte suivant; il est extrait d'un forum de discussion¹, et le fil porte sur une « Rafle dans un camp palestinien en Cisjordanie » (août 2004):

Message 1: Israël est un état assassin, les mecs à kippa ne sont que des imbéciles comme tous les intégristes ça ne fait pas de moi une antisémite, j'ai un grand respect pour tous les autres juifs, qui sont la plupart du temps de grands intellectuels, de grands artistes ou tout simplement qui ne font chier personne! c'est clair?

Message 2: Pas très!

Lorsque l'on a du respect pour tous les autres juifs, qui sont la plupart du temps de grands intellectuels, de grands artistes ou tout simplement qui ne font chier personne on est en contradiction avec ce que l'on a dit auparavant c'est-à-dire un état assassin car cet état c'est justement ces Juifs qui l'ont démocratiquement élu.

Mais combien y a-t-il d'antisémites qui s'ignorent... ●

EXERCICE 7

Voici une brève tirée du journal Libération (01/10/2008), discutant du principe de la réserve parlementaire (ensemble de subventions d'État permettant aux parlementaires de soutenir des investissements de proximité décidés par des collectivités locales et des activités menées par des associations). En quoi cet article peut-il être considéré comme mettant en œuvre une stratégie de rétorsion? Quel est le marqueur langagier de la rétorsion ici?

1. http://groups.google.com/group/israel.francophones/browse_thread/thread/9b3d59eba12c96d1/0ac448f7875f4c24?hl=fr&lnk=gst&q=justement#0ac448f7875f4c24

Une cagnotte à discrétion

Gérard Larcher [UMP] a tenu à justifier le principe de la « réserve parlementaire »: un droit de tirage des parlementaires (300 millions d'euros par an) sur le budget de l'État, en vue de financer quelques bonnes œuvres. Discrète, discrétionnaire surtout, la manip ouvre la porte à tous les clientélismes locaux. Larcher, donc, cite l'exemple d'une église (trop petite ou trop peu remarquable pour bénéficier d'une subvention de l'État) rénovée grâce à cette réserve parlementaire. Et de préciser: une église « de mon département ». De l'art de se tirer une balle dans le pied. ●

1.4 Amoralité de la technique des discours doubles

Cette technique des discours doubles a été le déclencheur de toute une tradition de critique de la rhétorique, clouée au pilori pour son cynisme ou son relativisme. Il faut pourtant bien dissocier le relativisme de la technique rhétorique, de l'évaluation de la thèse défendue: le caractère juste ou injuste, vicieux ou vertueux, véridique ou trompeur de l'argumentation dépend de l'orateur, et de la thèse qu'il choisit de défendre. La technique en elle-même n'est ni morale, ni immorale, mais a-morale, c'est-à-dire neutre du point de vue de la morale.

On trouve, dans la citation d'Aristote reproduite ci-dessous, les principaux éléments de la réflexion sur les discours doubles:

De plus, il faut être apte à persuader le contraire de sa thèse, comme dans les syllogismes dialectiques, non certes pour faire indifféremment les deux choses (car il ne faut rien persuader d'immoral), mais afin de n'ignorer point comment se posent les questions, et, si un autre argumente contre la justice, d'être à même de le réfuter.

Aucun autre art ne peut conclure les contraires; la dialectique et la rhétorique sont seules à le faire; car l'une et l'autre s'appliquent pareillement aux thèses contraires. **Non pourtant que ces sujets puissent être d'identique valeur; toujours, absolument parlant, les propositions vraies et les propositions les plus morales sont par nature plus propres au raisonnement syllogistique et à la persuasion.** (*Rhétorique*, Livre I, 1)

Aristote part ainsi de la nécessité de savoir « persuader le contraire de sa thèse » afin de s'assurer la victoire dans une polémique, puis cherche à dédouaner la rhétorique d'une accusation d'immoralité, en mettant en avant, d'une part, la neutralité de la technique elle-même, et, d'autre part, la « plus grande force persuasive » de la vérité (ce qu'on peut considérer comme une vision bien optimiste de la communication persuasive).

Une façon de pratiquer la technique des antilogies est de partir d'arguments opposés pour une thèse donnée, et de produire des objections ou

réfutations pour chacun des arguments présentés, quelle que soit la position vers laquelle on penche.

Notion-clé

Argumentaire

Un argumentaire est une liste non-structurée d'arguments. Il s'agit souvent d'une ressource proposée par des groupes, associations ou partis à destination de leurs militants afin de mettre à leur disposition des ressources à exploiter pour défendre une position spécifique.

Un argumentaire peut entrer dans ce qu'on appelle parfois aujourd'hui des *éléments de langage*, entendus comme de petits « kits » communicationnels mis à disposition de représentants d'un même groupe (parti politique, gouvernement, association, entreprise...) pour en guider le discours public, le plus souvent dans des situations de crise. Les éléments de langage peuvent être de véritables séquences argumentatives, ou simplement préconiser l'utilisation de désignations porteuses d'orientations argumentatives.

OBSERVATIONS ET ANALYSES

Le *Huffington Post* a ainsi identifié un élément de langage récurrent au soir du premier tour des élections régionales de 2015 dans le camp des Républicains. L'objectif est, pour ce parti, de justifier son refus de fusionner avec les listes de gauche au second tour afin de bloquer la voie au Front National. La formule dont l'utilisation est préconisée pour jouer ce rôle argumentatif est :

« La fusion, c'est la confusion. »

Cet élément de langage, martelé notamment par Nathalie Kosciusko-Morizet, Bruno Le Maire et Éric Woerth¹, a la forme d'un énoncé définitoire (« X, c'est Y ») qui s'approche du slogan par son jeu sur les sonorités (« fusion »/ « confusion »). La proximité formelle entre le *definiendum* (le terme défini) et son *definiens* (le définissant) suggère une proximité (voire une identité) de contenu : on est proche de ce que Plantin² appelle un énoncé *auto-argumenté*, c'est-à-dire un énoncé dont la forme même renforce l'acceptabilité. La définition de la fusion comme confusion est clairement argumentative, puisque, définissant « fusion » par un terme négatif (« confusion »), elle vise à prôner le rejet de toute fusion des listes.

1. http://www.huffingtonpost.fr/2015/12/06/elections-regionales-2015-element-de-langage-republicains_n_8734086.html

2. Christian Plantin, *Essais sur l'argumentation. Introduction linguistique à l'étude de la parole argumentative*, Paris, Kimé, 1990, p. 152.

EXERCICE 8

Produisez, pour chacun des arguments suivants, au moins un contre-argument. Il s'agit d'argumentaires respectivement pour et contre l'adoption d'enfants par des couples homosexuels (ils sont inspirés des débats qui ont eu lieu au moment de la discussion au Parlement sur l'ouverture du mariage et de l'adoption aux couples de même sexe en 2013 en France).

Argumentaire favorable à l'adoption par des couples de même sexe :

- 1. L'orientation sexuelle d'un individu n'a aucun rapport avec son aptitude à être un bon parent.
- 2. Les couples de même sexe doivent franchir des obstacles bien plus grands que les couples hétérosexuels pour avoir des enfants ; leur démarche reflète donc un désir de parentalité bien supérieur à celui de nombreux couples hétérosexuels, qui font parfois des enfants « par accident ».
- 3. Pour un enfant, vaut-il mieux avoir des parents homosexuels, aimants et équilibrés ou des parents alcooliques ou maltraitants, mais hétérosexuels ?

Argumentaire opposé à l'adoption par des couples de même sexe :

- 4. Un enfant a besoin d'un père et d'une mère pour son équilibre psychique.
- 5. Un enfant adopté par des homosexuels sera sujet aux railleries et à la discrimination en contexte scolaire.
- 6. Un enfant adopté par des homosexuels reproduira les choix sexuels de ses parents à l'âge adulte.

Celui ou celle qui réalise cet exercice devra se garder de réagir à l'argument proposé par un argument anti-orienté, mais sans lien réel avec lui ; répondre à 4., par exemple, en disant « Comment peut-on encore aujourd'hui considérer qu'un couple homosexuel n'est pas un couple comme les autres ? ! », illustre cette erreur. La consigne oblige par ailleurs à dissocier conviction intime et « échauffement » argumentatif : la contre-argumentation doit être produite selon les consignes, quelle que soit la position à laquelle on adhère spontanément. ●

2 Mouvements argumentatifs dédiés au traitement du contre-discours

2.1 Occupation

Dans le prolongement de la doctrine des discours doubles, tout discours argumentatif peut être vu comme une forme d'anticipation sur une éventuelle contradiction. Si on argumente, c'est parce qu'on imagine que tout le monde n'est pas d'accord avec la thèse que l'on avance, et on construit son discours à destination d'un contradicteur potentiel.

Une des figures principales d'anticipation sur une possible contestation est l'occupation.

Notion-clé

Occupation

Elle consiste à prévenir une objection possible en y répondant sans y avoir été invité (ou contraint) par l'interlocuteur. L'occupation se déploie en deux temps. En premier lieu, le locuteur introduit l'objection en question (qui peut avoir déjà été formulée par le passé et en d'autres lieux, ou être simplement plausible); ce premier mouvement est parfois appelé *prolepse*. Puis le locuteur réfute l'objection dans un deuxième temps (on parle alors d'*hypobole*).

« La lutte contre les inégalités homme-femme doit devenir une cause prioritaire du gouvernement. Beaucoup considèrent que la défense de la cause de la femme est un combat d'arrière-garde [prolepse]; mais des études montrent que des inégalités criantes persistent au travail, notamment en termes de salaires et de temps partiel subi [hypobole]. »

OBSERVATIONS ET ANALYSES

L'exemple qu'on en donnera est tiré d'un article intitulé « CNN International: l'information comme vous ne l'entendez jamais dans les médias français »¹, dans lequel Martin Winckler s'attache à briser les stéréotypes largement partagés en France sur les médias américains, et en particulier, sur CNN International. Il énumère d'abord les multiples qualités de la chaîne à ses yeux, puis enchaîne sur l'évocation d'un reproche qu'il s'attend à voir adresser à CNN International:

On m'objectera qu'il y a sur CNN peu d'informations sur le reste du monde, et on aura tort: la politique extérieure des États-Unis, et les sujets de fond portant sur tous les continents sont nombreux. Et bien plus fouillés qu'ils ne le sont en France sur l'antenne de LCI (la chaîne info de TF1), par exemple, où les fumeux et superficiels « débats sur plateau entre spécialistes » sont infiniment plus nombreux que les sujets d'investigation.

Le mouvement argumentatif déployé par Winckler correspond bien à la configuration standard de l'occupation. Il affirme d'abord sa position, qui consiste en un jugement favorable sur les chaînes d'information américaines. Il introduit ensuite une objection (par l'expression dédiée « on m'objectera... ») sur laquelle il anticipe (comme le marque le futur du verbe). « Il y a sur CNN peu d'informations sur le reste du monde » constitue bien un contre-argument par rapport à la thèse défendue par Winckler, qui loue la qualité de l'information sur CNN International. L'introduction de cette objection est immédiatement suivie par une évaluation négative (« on aura tort »), et par une argumentation au service de ce jugement: « on aura tort », parce que « la politique extérieure des États-Unis, et les

sujets de fond portant sur tous les continents sont nombreux ». « Et bien plus fouillés » peut être vu comme une nouvelle anticipation sur une objection de l'adversaire, prêt à concéder que les sujets internationaux sont nombreux, mais s'appêtant à en dénoncer le caractère superficiel. Winckler retourne même contre les médias préférés par son adversaire la critique que celui-ci adressait à CNN, et reproche à LCI ses débats « fumeux » et « superficiels ».

Le recours à l'occupation présente divers intérêts:

- L'occupation participe à la construction d'un *ethos* (voir chapitre 5) d'objectivité, d'impartialité, d'ouverture d'esprit, par la prise en compte d'un discours adverse;
- Dans un contexte monologal, elle neutralise de possibles objections que le destinataire passif pourrait formuler intérieurement;
- Dans un contexte dialogal, elle permet de couper l'herbe sous le pied de l'adversaire, qui se voit privé de certaines des lignes d'attaque qu'il avait prévu d'exploiter;
- Elle permet enfin de garder le contrôle de la formulation des contre-arguments: assurer soi-même l'expression de possibles objections permet de prêter à l'adversaire un contre-discours caricatural, peu convaincant (voir au chapitre 2 et ci après, la stratégie de l'homme de paille).

L'introduction, dans un discours, d'éléments de contradiction peut être à double tranchant (si l'objectif poursuivi par le locuteur qui argumente est de persuader son interlocuteur)¹. L'effet semble varier notamment avec l'auditoire auquel l'argumentation s'adresse:

- La mention et le traitement des objections semblent efficaces sur un auditoire qui aurait été susceptible de formuler lui-même des contre-arguments. L'occupation n'introduit pour un tel auditoire aucun élément nouveau sur la question débattue, mais produit de l'orateur une image d'honnêteté (il reconnaît que sa position n'est pas la seule) et de compétence (il « connaît son sujet » et est familier avec les termes du débat);
- En revanche, l'intégration du contre-discours peut être dangereuse (c'est-à-dire susceptible de compromettre un objectif de persuasion) pour un auditoire moins armé (moins familier avec le sujet, ou moins rôdé aux joutes argumentatives), car elle peut lui faire entrevoir des objections qu'il n'aurait pas imaginées, et ainsi le faire douter, voire l'amener à changer d'avis.

1. Article publié en 2006 sur le site personnel de Martin Winckler, http://martinwinckler.com/article.php?id_article=732

1. Voir par exemple ce qu'en dit Chaïm Perelman dans sa *Logique juridique. Nouvelle rhétorique*, Paris, Dalloz, 1979, 2^e édition, p. 160.

En théorie, pour minimiser les effets pervers qu'on vient d'évoquer, le deuxième mouvement de la figure d'occupation doit intervenir rapidement après la mention de l'objection, et en proposer une réfutation efficace, simple, difficilement contestable. En réalité, et plus encore en contexte polémique, l'introduction d'une objection présentée comme attendue peut constituer en elle-même un procédé de disqualification du contre-discours, surtout lorsque cette objection est rapportée de façon caricaturale, sans même qu'il soit besoin de la réfuter.

OBSERVATIONS ET ANALYSES

C'est le rôle que joue l'expression « vous allez me dire... » dans l'échange suivant (et la configuration qu'on va analyser apparaît de façon récurrente tant dans les forums de discussion que dans des interactions polémiques en face-à-face). Sur le forum fr.soc.politique, un intervenant met en cause la corrélation entre immigration et chômage, qu'il qualifie de « légende urbaine » :

« Une autre légende urbaine est de faire croire que l'immigration crée du chômage. Ce n'est vérifié nulle part. »

Un autre internaute, qui adhère vraisemblablement à l'idée qu'il y aurait bel et bien une corrélation entre immigration et chômage, lui répond ainsi :

Vous allez me dire qu'elle crée de l'emploi ? Merci de réviser vos mathématiques...

La proposition introduite par « vous allez me dire » constitue une version extrême du contre-discours (ne pas adhérer à la proposition « l'immigration crée du chômage » suppose que l'on adhère à la proposition « l'immigration ne crée pas de chômage », mais pas nécessairement à la proposition « l'immigration crée de l'emploi ») : le deuxième internaute recourt donc à une stratégie de l'homme de paille, en prêtant à son adversaire une position qu'il n'a jamais revendiquée, à laquelle il n'adhère sans doute pas, et qui est beaucoup plus difficile à défendre que sa position véritable. La forme interrogative « vous allez me dire... ? », associée à une formulation outrée de l'objection attendue, sonne comme une forme de défi lancé à l'interlocuteur de soutenir une position aussi absurde, et permet au locuteur de faire l'économie d'une réelle réfutation (par « merci de réviser vos mathématiques », il se contente de suggérer que l'adhésion à l'idée que l'immigration créerait de l'emploi ne peut être que le fruit d'une forme d'incompétence, ce qui constitue une réfutation *ad hominem* offensante).

2.2 Concession

La **concession** est un autre procédé argumentatif dédié à la prise en compte du contre-discours. La concession est assez proche de l'occupation, au point

qu'elle lui est parfois identifiée; elle s'en distingue par le traitement qu'elle réserve au contre-discours.

On définit classiquement la concession (dont la forme prototypique serait « Certes *p*, mais *q* ») comme un mouvement argumentatif complexe, qui, comme l'occupation, se déploie en deux temps.

- En premier lieu, un argument *p* est avancé pour une conclusion *r*. *p* est attribué à un énonciateur autre que celui qui prend en charge le deuxième terme du mouvement concessif. *p* est présenté comme une reprise d'un argument qui a déjà été avancé par un adversaire (soit dans l'interaction, soit dans un contexte plus large), ou comme une anticipation sur un argument anti-orienté avec la conclusion visée par le locuteur. Le locuteur peut soit manifester son accord avec *p*, soit, plus modestement, suspendre son jugement; dans tous les cas, il ne conteste pas *p*. Stéréotypiquement, ce premier mouvement est introduit par *certes*;
- *p* est suivi d'un autre argument *q* pour une conclusion *non-r*; *q* est généralement introduit par un connecteur oppositif (classiquement, *mais*). Ce deuxième argument est le fait d'un énonciateur auquel le locuteur s'identifie, et est présenté comme l'emportant sur le premier argument *p* (le mouvement concessif permet donc de conclure à *non-r*). C'est ce qui explique que, bien que le premier terme manifeste un accord avec l'adversaire, la concession comme unité argumentative complexe relève de la contre-argumentation.

Ainsi, dans un mouvement concessif, on reconnaît le bien-fondé du contre-argument (ou, du moins, on ne se prononce pas sur sa validité); mais on nie son caractère concluant (on rejette l'idée que ce serait un argument suffisant pour abandonner la thèse que l'on défend). La concession est donc une stratégie argumentative hybride, qui tient à la fois du compromis par l'accord qu'elle affiche, et de la résistance argumentative par son refus de conclure sur ce qu'elle a concédé.

Notion-clé

Concession

Mouvement argumentatif complexe visant à présenter un argument (qu'il soit assumé par le locuteur ou attribuable à un interlocuteur) pour une certaine conclusion, et conjointement à présenter un autre argument plus fort pour une conclusion inverse. « Je vais arrêter de fumer [Conclusion]. Certes, il faut bien mourir de quelque chose [première partie de la concession : élément concédé], mais j'aimerais que ça soit le plus tard possible... [deuxième partie de la concession : argument anti-orienté]. »

L'intérêt stratégique que peut avoir la concession est multiple (on retrouvera certains points communs avec l'intérêt qu'il peut y avoir à utiliser un mouvement d'occupation; voir plus haut).

- L'utilisation d'une structure concessive crée une obligation de réciprocité en ce que, sur le principe du don/contre-don, elle appelle en retour une

concession de la part de l'adversaire, qui doit ainsi « lâcher » un accord sur un point défendu par l'auteur de la concession initiale ;

- En termes d'*ethos*, la concession contribue à créer une image favorable du locuteur, en lui associant les traits d'ouverture d'esprit, d'impartialité ou d'objectivité. La concession est une façon de satisfaire à cette « double exigence de l'interaction : être coopératif et poli, donc exprimer des marques d'accord [...] ; mais aussi, garder son quant-à-soi, ne pas abdiquer son identité propre, ni la dissoudre dans cet acquiescement systématique qui caractérise les "bénéni-oui-oui" »¹ ;
- La mobilisation d'un mouvement concessif a également des conséquences sur la charge de la preuve : elle permet de limiter l'étendue de ce qu'un locuteur s'engage à défendre en plaçant les propositions concédées hors de la discussion : « je ne discuterai pas là-dessus » ;
- D'un point de vue interactionnel, lorsque la concession est anticipative, elle a pour conséquence de « phagocyter » le discours de l'autre, qui ne peut ré-introduire son objection sans donner le sentiment de revenir en arrière dans le débat ;
- D'un point de vue interactionnel toujours, la concession participe de la cohésion du texte interactionnel, et marque l'engagement du locuteur en témoignant de son écoute de l'interlocuteur ;
- Enfin, du point de vue de l'équilibre argumentatif, l'intégration d'un argument défavorable dans une construction concessive dévalue l'élément concédé, qui n'est introduit que pour être écarté comme peu significatif argumentativement.

2.3 Occupation versus concession

Parmi les figures d'anticipation, occupation et concession sont parfois assimilées l'une à l'autre. On a choisi ici de les distinguer, car elles réservent un traitement différent au contre-discours, la première s'attachant à le réfuter alors que la seconde se contente de le concurrencer par la proposition d'un contre-argument anti-orienté.

C'est vrai, 500 euros pour un pull, c'est cher. Mais il me va si bien... je craque, je l'achète.

Dans cet exemple, le bien-fondé du contre-argument en faveur du renoncement à l'achat (« 500 euros pour un pull, c'est cher ») est reconnu par le locuteur ; mais l'argument en faveur de l'achat (« il me va si bien ») est présenté comme décisif. On est donc clairement dans une configuration concessive.

1. Catherine Kerbrat-Orecchioni, « Hétérogénéité énonciative et conversation », in H. Parret (éd.), *Le sens et ses hétérogénéités*, Paris, Éd. du CNRS, 1991, p. 121-138 ; p. 131.

J'adore ce pull, je vais l'acheter. Je sais, tu vas me dire que 500 euros pour un pull, c'est cher ; mais pour un pull de créateur, c'est tout à fait raisonnable.

Ici, le contre-argument, sur lequel le locuteur anticipe, est réfuté : l'évaluation du prix est présentée comme non pertinente pour la catégorie en question (les pulls de créateurs). Il s'agit donc là d'une occupation.

OBSERVATIONS ET ANALYSES

La distinction entre occupation et concession est parfois délicate à opérer sur des exemples authentiques, mais elle n'en est pas moins pertinente, et, le plus souvent, possible. Ainsi, lorsqu'en mars 2020, alors que l'épidémie de coronavirus battait son plein en France, un foyer apparaît à Mulhouse au sein de l'Église de la Porte ouverte chrétienne, un pasteur de la communauté concernée affirme attendre les consignes afin de s'y conformer pour la poursuite du culte :

Ben on attend en tout cas les consignes, voilà, de cette agence, qui va nous dire comment fonctionner, pour l'instant on fait donc le culte en live sur internet, et puis ben voilà, en fonction de ce que, des consignes, ben on les respectera. Chaque dimanche matin, c'est plus de 2 500 personnes qui se réunissent et des dizaines de milliers de gens sur internet qui nous suivent ; je pense vraiment pas qu'il y ait une peur, j'crois qu'on a envie d'être sérieux, d'être sages dans notre foi ; on croit que Dieu fait des miracles, mais on croit aussi dans l'importance de se laver les mains, d'être vigilants¹.

Le pasteur interrogé ici se trouve tiraillé entre l'affirmation de sa foi, qui pourrait l'amener à s'en remettre au Tout Puissant pour se garder du coronavirus, et le respect des consignes officielles, respect qui peut être aiguillonné par la crainte de sanctions pénales tout autant que par un sentiment de responsabilité envers la communauté des fidèles. La formule finale cherche à résoudre cette tension en recourant au miracle de la structure concessive, qui intègre la contradiction dans une séquence complexes cohérente. Dans le premier mouvement, le pasteur affirme la profondeur de la foi de sa communauté (« on croit que Dieu fait des miracles ») – affirmation qui pourrait favoriser une conclusion du type « on n'a besoin de nulle autre protection contre le virus ». Cette première ligne argumentative est mise en balance avec une seconde, la bascule étant assurée par le « mais », affirmant l'adhésion aux principes de prophylaxie séculiers. C'est cette dernière affirmation qui détermine l'orientation argumentative de la séquence (« on respectera les consignes »). On soulignera la mise en mots choisie par le pasteur (« on croit que... mais on croit aussi dans... »), qui, par l'emploi d'un même verbe croire, met sur le même plan conviction religieuse et pratique sanitaire. Aucun doute ici : il s'agit bien d'une structure concessive, et non d'une occupation, la croyance aux miracles n'étant, dans l'esprit du pasteur, en aucun cas ébranlée par le fait d'accepter de se laver les mains.

1. France Inter, le 7/9, mercredi 4 mars 2020.

Penchons-nous maintenant sur un extrait d'un message posté sur le blog LePost.fr en janvier 2011 par le blogueur Max Bodin, qui s'oppose aux trente-cinq heures hebdomadaires travaillées :

« On m'objectera également comme le dit le porte parole du PS que : "Aujourd'hui en France on travaille en moyenne, à la semaine trente-sept heures. La durée moyenne en Allemagne est de 36,2."

Au regret de vous annoncer que contrairement à ce que dit Benoît Hamon, les Allemands travaillent plus que les Français. En effet, ils travaillent 40,8 heures par semaine alors que nous n'en travaillons que 38,3...

C'est ici : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/3-05112

Alors qu'on me dise tout, mais pas que le partage du temps de travail crée de l'emploi ! »

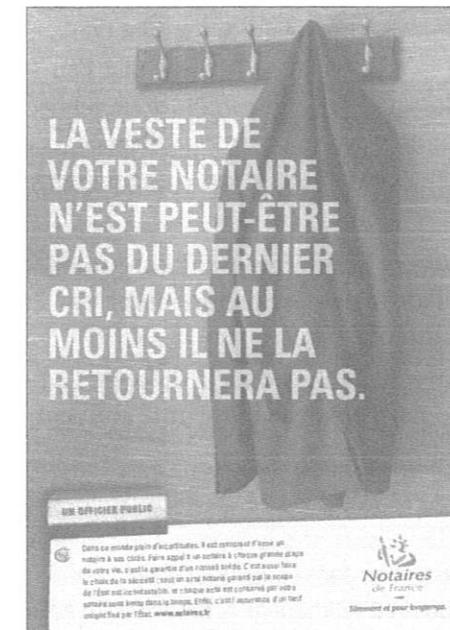
Le premier terme du mouvement, introduit par « on m'objectera que », avance des chiffres relatifs à la durée du travail dans différents pays européens, chiffres attribués à Benoît Hamon, porte-parole du PS, et suggérant que la durée du travail en France est supérieure à ce qu'on observe notamment en Allemagne et aux Pays-Bas. Un tel constat est supposé jouer en faveur de la limitation du temps de travail à 35 heures hebdomadaires en France. Le deuxième terme du mouvement, introduit par la formule elliptique « (je suis) au regret de vous annoncer », et marqué explicitement comme étant en rupture avec les chiffres sus-cités (« contrairement à ce que dit Benoît Hamon »), conteste directement les données avancées par le porte-parole du PS sur la base d'informations adossées au site d'Eurostat. Il s'agit donc là bien d'une **structure d'occupation**, puisque le deuxième terme ne se contente pas de proposer un argument anti-orienté par rapport au premier, mais en conteste directement la validité.

Les éléments langagiers susceptibles de marquer la concession ou l'occupation sont divers. Certains sont spécifiques à un des deux mouvements (« certes » ne peut ainsi en principe marquer que la concession, et non l'occupation), d'autres marquent l'un ou l'autre indifféremment.

Marqueurs de concession ou d'occupation : tu vas me dire que... mais/certes... mais/c'est vrai,... ; mais.../ on m'objectera que... mais/il faut bien avouer que... mais/, peut-être (que)..., mais/D'accord,...mais/..., je le concède ; mais...

EXERCICE 9

Analysez l'exemple ci-dessous ; est-ce une concession ou une occupation ? [Il s'agit à nouveau d'une publicité de « Notaires de France », dont le slogan est : « La veste de votre notaire n'est peut-être pas du dernier cri, mais au moins il ne la retournera pas. »]



3 Raisonnement par l'absurde, argumentation par le ridicule

L'argumentation par l'absurde (définie au chapitre 2) compte parmi les types d'arguments visant essentiellement à contrer un argument ou une thèse avancée par l'adversaire – et donc, à « neutraliser » le contre-discours.

Le jugement d'absurdité, appliqué à l'argumentation, ne renvoie pas au sens usuel du mot (il n'a aucun lien, en particulier, avec l'humour dit « absurde »), mais à un procédé argumentatif spécifique, qui a partie liée avec un raisonnement mathématique. Perelman et Olbrechts-Tyteca définissent ainsi le raisonnement par l'absurde, et son pendant argumentatif, l'argumentation par le ridicule¹ :

1. Chaïm Perelman, Lucie Olbrechts-Tyteca, *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*, Editions de l'Université de Bruxelles, 1988 (5^e édition).

De même que, en géométrie, le raisonnement par l'absurde commence par supposer vraie une proposition A pour montrer que ses conséquences sont contradictoires avec ce à quoi on a consenti par ailleurs, et passer de là à la vérité de non-A, de même, l'argumentation quasi logique par le ridicule la plus caractérisée, consistera à admettre momentanément une thèse opposée à celle que l'on veut défendre, à développer ses conséquences, à montrer leur incompatibilité avec ce à quoi l'on croit par ailleurs, et à prétendre passer de là à la vérité de la thèse que l'on soutient. C'est ce que tentait Whately lorsque, dans un pamphlet anonyme, il commençait par admettre comme fondé le type d'objections alléguées contre la véracité des Écritures, en développait les conséquences et aboutissait à nier l'existence de Napoléon. (p. 278)

On utilise souvent indifféremment « argumentation par le ridicule », « argumentation par l'absurde », « raisonnement par l'absurde », pour désigner ce procédé argumentatif.

Dans la mesure où l'adhésion à la thèse de l'adversaire est seulement feinte, l'argumentation par l'absurde emprunte souvent la voie de l'ironie.

OBSERVATIONS ET ANALYSES

On en trouve une illustration dans l'exemple suivant, tiré d'un article intitulé « Les époux de Bègles déboutés du droit au mariage », faisant suite à l'annulation, par le Tribunal de Grande Instance de Bordeaux, du mariage entre deux homosexuels célébré à Bègles par Noël Mamère le 5 juin 2004¹ :

« Pour la première chambre civile du TGI de Bordeaux, un mariage est donc l'union d'un homme et d'une femme. En outre, le délibéré mentionne la "fonction traditionnelle du mariage, communément considéré comme constituant la fondation d'une famille". Cette interprétation hérisse les partisans du mariage gay. **"Faudra-t-il demander l'annulation de l'union des couples ne pouvant avoir des enfants, interdire le mariage aux femmes après la ménopause ?"** a ironisé Christophe Girard, adjoint vert à la mairie de Paris, présent lors de la cérémonie à Bègles. »

La contestation, par les partisans du mariage gay, de la décision du TGI de Bordeaux, consiste à reprendre l'argument avancé par l'adversaire pour refuser le mariage aux homosexuels (le mariage a pour justification la fondation d'une famille) pour montrer qu'un tel argument conduirait à refuser le droit de se marier à toute union hétérosexuelle ne débouchant pas sur la procréation (en raison de la stérilité de l'un ou de l'autre, par exemple) ; une telle conclusion étant jugée consensuellement

1. *Libération*, 28 juillet 2004.

irrecevable, dans notre pays du moins, l'argumentation qui la sous-tend doit donc elle aussi être rejetée.

Une manifestation spécifique de l'argument par l'absurde est la réfutation par analogie logique (définie au chapitre 1). Cette technique, rappelons-le, consiste à réfuter une argumentation en construisant une argumentation qui lui est logiquement parallèle (ou analogue) ; cette deuxième argumentation doit mener à une conclusion consensuellement considérée comme inacceptable. Or, comme cette deuxième argumentation repose sur un raisonnement analogue à la première, la conclusion initialement défendue s'en trouve réfutée.

L'exemple qu'en donne Trudy Govier, qu'elle emprunte à C.S. Lewis, est le suivant¹ :

« Dans notre société, nombreux sont les gens prêts à payer pour assister à un spectacle de strip-tease – c'est-à-dire pour regarder une fille se déshabiller sur une scène. Imaginons à présent que vous découvriez un pays où on peut remplir un théâtre rien qu'en apportant sur la scène une assiette recouverte d'un torchon, et en retirant petit à petit ce torchon jusqu'à ce que, une seconde avant que le rideau ne tombe, le public fasciné puisse entrevoir la côte d'agneau ou la tranche de bacon qui y repose. Ne penseriez-vous pas alors que dans ce pays, les gens ont un sérieux problème avec l'appétit pour la nourriture ? »

Le sentiment d'anomalie ressenti à l'évocation de la deuxième scène (liée à la nourriture), pourtant très similaire à la première (liée à la sexualité) (confrontation volontaire à un spectacle qui joue sur la frustration du public relativement à un objet voué à la satisfaction de besoins primaires), est supposé, en raison même de cette similarité, justifier le jugement d'anomalie porté par l'auteur sur le premier cas, et donc étayer la thèse : « le succès du strip-tease dans nos sociétés témoigne d'un rapport problématique à la sexualité ».

OBSERVATIONS ET ANALYSES

L'exemple ci-dessous illustre un mécanisme similaire. Il s'agit d'un tweet posté en juin 2015 par Benoît Hamon. Il y commente les mesures relatives à l'emploi annoncées par le Premier ministre Manuel Valls, saluées par le MEDEF² et prévoyant notamment le

1. Trudy Govier, *A practical study of argument* (5th edition), Belmont : Wadsworth, 2001. C'est moi qui traduis.

2. Le Mouvement des entreprises de France (Medef) est une organisation patronale représentant des dirigeants des entreprises françaises.

plafonnement des indemnités prud'homales accordées aux salariés licenciés sans cause réelle et sérieuse et l'assouplissement des contrats à durée déterminée (CDD).



Le raisonnement visé est celui de Manuel Valls et du Medef. Sa disqualification passe par l'évocation d'un raisonnement présenté comme similaire et évidemment inacceptable, selon lequel, pour favoriser le mariage, il faudrait faciliter le divorce. L'analogie entre le raisonnement sur l'emploi et celui sur le mariage repose sur l'idée que dans les deux cas, il s'agirait de faire augmenter le nombre de contrats par l'instauration de mesures en facilitant la rupture. Le caractère réfutatif du procédé repose sur l'évidence supposée de l'inacceptabilité du phore (de l'élément de comparaison), puisqu'il s'agit ensuite de la transférer au thème (l'emploi). Un destinataire insensible à l'orientation argumentative du tweet de Benoît Hamon pourrait considérer qu'une politique assouplissant les conditions de divorce pourrait bien faire tomber les réticences de certains candidats au mariage, qui contracteraient d'autant plus facilement une alliance qu'elle leur paraîtrait moins définitive: une telle mesure pourrait bien déboucher sur l'effet mentionné («augmenter le nombre des mariages»). L'analogie logique jouerait alors en faveur de la mesure prise par Valls et soutenue par le Medef.

Il faut se garder de caractériser toute séquence de discours d'«argumentation par l'absurde» dès lors qu'elle suscite le commentaire «c'est absurde!», et d'oublier qu'il s'agit en fait d'une configuration argumentative bien spécifique, décrite plus haut.

4 La stratégie de l'homme de paille

Plus largement, toute prise en compte, dans un contexte argumentatif, du contre-discours, pose la question du traitement infligé à ce contre-discours.

En effet, en dehors des cas où, dans des situations de face-à-face, chaque locuteur prend en charge le point de vue qu'il défend sans, à aucun moment, mentionner le point de vue adverse, le discours argumentatif suppose fréquemment l'intégration à son propre discours de la position prise en charge par l'adversaire (donc, souvent, sa reformulation), afin de se prononcer sur cette position (que ce soit pour en reconnaître, au moins partiellement, la validité, comme dans le cas de la concession, ou pour la rejeter, comme dans le cas de l'occupation).

La façon dont le contre-discours est introduit dans le discours principal du locuteur mérite une attention soutenue, dans la mesure où elle constitue un enjeu stratégique de poids, à travers :

- L'opération de sélection dont elle témoigne. En effet, il est extrêmement rare que l'on reprenne *toutes* les propositions formulées par l'adversaire pour les réfuter. Il y a généralement sélection des points à discuter, et cette sélection peut obéir à différentes stratégies. On peut, dans une perspective «impartiale», relever les points considérés comme fondamentaux sur le sujet en débat, ou, de façon plus opportuniste, on peut mettre en relief les propositions du discours de l'adversaire dont on sait qu'elles seront plus difficilement admises par l'auditoire; on peut enfin choisir de s'attaquer aux points qu'on considère comme plus faciles à réfuter, etc.
- La formulation choisie pour rendre compte de la thèse adverse. On peut chercher à rendre justice à l'adversaire en formulant aussi fidèlement que possible le contre-discours, et recourir à des citations au style direct, ou renvoyer à la source même. Avoir la maîtrise de la formulation de la thèse adverse peut aussi être une occasion d'en proposer une version partielle, caricaturale, incohérente, ce qui en rend la réfutation plus aisée (voire inutile, lorsque la présentation du contre-discours est suffisamment disqualifiante)¹.

On parle de stratégie de l'homme de paille lorsqu'un locuteur présente la thèse de l'adversaire de façon telle qu'il apparaît très improbable que l'adversaire soit prêt à l'assumer sous cette forme (voir chapitre 2); et la formulation du contre-discours adoptée par le locuteur (qui tient la position adverse) a pour effet de rendre la position correspondante plus accessible à la réfutation.

1. Mais une formulation outrancièrement disqualifiante du contre-discours soulèvera très probablement des protestations de l'adversaire, et donnera lieu à l'ouverture d'une autre séquence argumentative.

La stratégie de l'homme de paille, on l'aura compris, n'est donc pas de même niveau que les types d'arguments (argument *a pari*, argument par l'absurde), ou les mouvements argumentatifs (concession, occupation). Elle peut intervenir à chaque fois qu'il est nécessaire, pour un locuteur, d'introduire la position adverse (c'est-à-dire, entre autres, dans chacun des cas de figure qu'on vient d'évoquer). On peut donc dire d'une concession qu'elle mobilise un homme de paille, par exemple. Le jugement d'« homme de paille » ne sera posé que dans les cas où la (re) formulation du discours de l'adversaire paraît fallacieuse (c'est-à-dire lorsque le locuteur semble prêt à sacrifier une exigence de fidélité à la position tenue par l'adversaire à la tentation d'en présenter une version plus facilement contestable).

Le terme d'« homme de paille », lorsqu'il est proposé comme traduction de l'anglais « *Strawman (fallacy)* », ne correspond ni à l'acception habituelle d'« homme de paille » comme prête-nom ou couverture, ni à l'équivalent français de « strawman » (épouvantail). Il désigne en fait une représentation, en paille ou autre matière, construite à l'effigie de l'ennemi, brandie à l'occasion de manifestations, par exemple, et détruite publiquement (brûlée, pendue, etc.) ; à la suite de quoi celui qui a abattu ce simulacre se considère comme vainqueur, au moins symboliquement, alors que l'ennemi réel reste intouché.



Bangladesh 2012 : des militants du Progatishil Chhatra Jote brûlent une effigie du directeur général de l'Organisation mondiale du commerce (OMC)

OBSERVATIONS ET ANALYSES

On en trouve un exemple particulièrement spectaculaire dans un article de *Marianne* portant sur la proposition avancée par Nicolas Sarkozy de rendre rétroactive la loi sur la rétention de sûreté, afin de garder en prison des individus condamnés pour des crimes graves et susceptibles de récidiver, proposition qui soulève de nombreuses critiques chez les socialistes :

Que réplique Mme Morano, députée et porte-parole de l'UMP, le grand parti de la droite républicaine et démocratique ? « Le PS se met clairement du côté des assassins. » Accusation infâmante, qui n'a d'autre but, ne parlons pas d'ambition, que de disqualifier l'adversaire. Yves Jégo, lui aussi député et porte-parole de l'UMP, surenchérit : « **Contrairement au PS, nous ne voulons pas que les prédateurs sexuels soient dans les rues et menacent nos enfants.** » Difficile de faire plus ignoble. (...) Frédéric Lefebvre, député des Hauts-de-Seine, (...) en rajoute donc : « Les cris d'orfraie des socialistes [...] ne sont rien à côté de la douleur des victimes de criminels sexuels et violents qui ne veulent pas se soigner. » Tant d'excès. Tant de démagogie¹.

En affirmant « Contrairement au PS, nous ne voulons pas... », Jégo met en œuvre une négation polémique, dont on a suggéré, au chapitre précédent, qu'elle permet de faire entendre, sous l'énoncé négatif pris en charge par le locuteur, l'énoncé positif correspondant, prêté à un énonciateur (le PS) dont le locuteur se distancie. Le porte-parole de l'UMP insinue ainsi que « le PS veut que les prédateurs sexuels soient dans les rues et menacent nos enfants » ; la position prêtée au Parti Socialiste est bien entendu très fortement déformée, et ne peut sérieusement prétendre refléter les positions réelles de ce parti sur la question en discussion.

Dans l'idéal, le diagnostic d'« homme de paille » doit être adossé à la mise en regard de la formulation du contre-discours par le locuteur, et de la façon dont il est mis en mots par l'adversaire lui-même. Il est malheureusement parfois impossible de remonter à la formulation originale, et le jugement d'homme de paille n'est pas toujours facile à poser. Lors de disputes entre amis ou, pire encore, lors de scènes de ménage, il est extrêmement fréquent qu'un locuteur, qui se voit reprocher par son partenaire d'interaction un propos blessant, affirme : « je n'ai jamais dit ça ! », sans qu'aucune archive ne permette de trancher en faveur de la bonne foi de l'un ou de l'autre. De ce point de vue, les dispositifs de discussion électronique asynchrone, de type « forum » ou « blog », archivent les conversations et permettent de ce fait de porter des accusations d'homme de paille solidement étayées. Il est en effet

1. *Marianne*, 1-10 mars 2008.

possible (et c'est ce qu'on observe dans les faits) au locuteur qui estime qu'un internaute a déformé ses propos de remonter à une formulation antérieure de sa thèse, et, grâce à une opération de copier-coller, de l'opposer à la formulation jugée tendancieuse qu'en a proposée l'adversaire.

EXERCICE 10

Ceci est une variation visuelle, par le poète chilien Nicanor Parra, autour d'un slogan anti-militariste « classique » (« Fighting for peace is like screwing for virginity »). Énonciativement, comment cette planche est-elle construite ? Quel procédé argumentatif met-elle en œuvre ? ●



EXERCICE 11

Dans le magazine *Marianne* du 27 octobre au 2 novembre 2012, une brève tournait en dérision une proposition visant à lutter contre la discrimination sexuelle. Au service de quel procédé argumentatif l'ironie est-elle introduite ?

Chris Blache, ex-conseillère d'Eva Joly et membre du collectif féministe La Barbe, lance un combat vital. Il s'agit d'en finir avec les chiffres 1 et 2 qui distinguent les hommes des femmes sur le numéro Insee inscrit sur la carte Vitale. Le scandale viendrait de la détermination du sexe à la naissance, sachant que l'enfant peut avoir envie d'en changer. Pour parvenir à l'égalité, le mieux serait d'interdire aux petits garçons de faire pipi debout. Ou, mieux encore, de rétablir l'égalité dès la naissance, en coupant ce qui dépasse. ●

Partie

3

Les principaux ressorts de l'argumentation

SOMMAIRE

- 4 Les types d'arguments.....89
- 5 La structure de l'argumentation121
- 6 Argumentation et rhétorique : les preuves oratoires 145

Les types d'arguments

Les chapitres précédents ont proposé quelques pistes pour distribuer les positions exprimées dans un discours argumentatif sur différents énonciateurs, pour identifier la relation que le locuteur entretient avec d'autres voix, et pour repérer quelques-uns des modes d'articulation du discours et du contre-discours. Il s'agit à présent de resserrer la focale sur la séquence argumentative (sur l'enchaînement entre une prémisse et une conclusion), et de chercher à la caractériser en la rapprochant d'un type d'argument spécifique. On montrera en quoi une analyse en termes de types d'arguments permet d'éclairer utilement les discours argumentatifs; puis on s'attachera à définir et illustrer des types d'arguments fondés sur la ressemblance, la causalité, et enfin les personnes.

PLAN

- 1 Intérêt de la catégorie des types d'arguments
- 2 Difficulté de maniement
- 3 Argumentations fondées sur la ressemblance
- 4 Argumentations fondées sur la causalité
- 5 Argumentations fondées sur les personnes

1 Intérêt de la catégorie des types d'arguments

Le recours, dans l'analyse de l'argumentation, à la catégorie des « types d'arguments » est extrêmement précieux, pour diverses raisons. En particulier parce que l'analyse argumentative est toujours menacée par le risque de verser dans la paraphrase; risque qui se matérialise bien souvent dans les copies d'étudiants, pour qui analyser une argumentation, c'est souvent dire autrement mais sans règle précise (et pas forcément mieux) ce qui a déjà été dit. Caractériser une séquence en termes de type d'argument permet de décoller de la singularité d'une argumentation particulière, attachée à un

contenu spécifique, pour en proposer une description plus générale, susceptible de faciliter des observations transversales, des regroupements au sein d'un même corpus ou des approches contrastives d'un débat à l'autre, d'une culture à l'autre... sans pour autant aller directement à des reconstructions sous forme de syllogisme ou d'enthymème souvent excessivement générales.

Un autre intérêt de la notion de type d'argument réside dans les rapports qu'elle entretient avec la question de la critique de l'argumentation. Dans le champ des études en argumentation anglophones (essentiellement en Amérique du Nord), on considère que toute argumentation peut être soumise au feu d'un ensemble de questions qui en guident l'examen critique, et que ces questions sont propres au type dont cette argumentation relève. Dire qu'une argumentation relève de tel ou tel type, c'est du même coup cerner les questions qui vont en cadrer l'évaluation. On trouvera plus loin dans ce chapitre les questions critiques guidant l'évaluation d'un argument pragmatique ou d'un argument d'autorité.

On voit bien l'intérêt de la notion de type d'argument pour les analystes qui se donnent pour tâche d'évaluer l'argumentation (de séparer le bon grain de l'ivraie argumentative, et de distinguer ce qui est acceptable, solide, valide, de ce qui est sophistique, trompeur, fallacieux). La notion de type d'argument, associée à celle de questions critiques, est aussi précieuse aux analystes descriptifs, qui s'attachent avant tout à rendre compte de la façon dont les locuteurs s'y prennent pour, face à une contestation, défendre leur point de vue : la constellation des questions critiques attachées à un type d'argument permet de comprendre la forme que prend une argumentation particulière, dont la configuration peut être rendue intelligible si on y voit une anticipation sur des mises en doute prévisibles. Elle permet par ailleurs d'éclairer les réfutations auxquelles sera exposé un argument relevant d'un type donné.

2 Difficultés de maniement

La notion de types d'argument, pour utile qu'elle soit, n'est pas pour autant facile à manier, pour diverses raisons.

D'une part, les difficultés rencontrées sont liées à l'histoire chaotique de l'élaboration des typologies d'arguments, nombreuses et hétérogènes (puisqu'elles regroupent souvent des types d'arguments à proprement parler, des mouvements argumentatifs comme la concession ou la réfutation, des figures rhétoriques – qui peuvent, ou non, avoir une dimension argumentative, etc.) : trouver un inventaire un peu systématique et cohérent auquel se référer est déjà une gageure.

Par ailleurs, certains types d'arguments sont parfois très proches, et on hésite sur la catégorisation à choisir pour une séquence donnée. Par exemple, un même exemple peut être raisonnablement analysé aussi bien comme un **argument *ad baculum*** que comme un argument pragmatique par les

conséquences négatives ; ledit argument pragmatique est par moments difficile à distinguer d'un **argument de direction** ; lequel peut aussi faire penser très fortement à un argument par l'absurde.

Notions-clés

Argument par la menace (ou argument *ad baculum* : argument du bâton)

Il s'agit d'une variante de l'argument pragmatique par les conséquences négatives, dans la mesure où, comme lui, il cherche à contraindre l'action du destinataire par l'invocation de conséquences indésirables que pourrait avoir son choix. La différence est que la réalisation de ces conséquences indésirables dépend de celui qui énonce l'argument, qui repose donc sur la profération d'une menace :

« Mets-moi une bonne note à mon interrogation, sinon j'appelle mon grand frère. »

L'argument pragmatique par les conséquences négatives correspondant serait :

« Mets une bonne note à mon devoir en classe, sinon je vais me faire taper par mon père ce soir. »

L'argument par le bâton est le symétrique de l'argument par la carotte, qui encourage le destinataire à adopter une ligne d'action en lui promettant que ça lui vaudra une récompense :

« Mets-moi une bonne note et mon père te fera un prix sur les caisses de champagne. »

Argument de direction (ou « du doigt dans l'engrenage », « ou de la pente savonneuse/glissante/fatale »)

Il consiste à refuser une proposition ou une ligne d'action, non parce que cette proposition ou cette ligne d'action est en elle-même inacceptable, mais parce qu'elle constitue un premier pas vers d'autres propositions ou lignes d'action plus extrêmes qui, elles, ne sont pas acceptables. Cet argument pose l'existence d'un processus qui, de l'acceptation de la proposition en discussion, mènerait, à l'issue d'un processus long et inéluctable, à l'adoption d'une proposition ultime rejetée par l'adversaire lui-même :

« Il est hors de question que j'autorise les voisins à garer leur vélo devant mon portail ; si je cédaï, je retrouverais bientôt leur camping car dans mon jardin ! »

OBSERVATIONS ET ANALYSES

Ainsi, les exemples suivants, marqués par l'expression « et pourquoi pas », peuvent faire l'objet de deux analyses concurrentes. On doit le premier exemple à Brigitte Barèges, alors députée-maire (UMP) de Montauban. S'insurgeant en mai 2011 contre l'ouverture du mariage aux couples de même sexe, elle s'exclame :

« Et pourquoi pas des unions avec des animaux ? ou la polygamie ? »

Le second exemple est le fait de Marine Le Pen, présidente du Front National, qui, toujours en 2011, réagit à la proposition avancée par Eva Joly (Europe Ecologie Les Verts) de remplacer le défilé militaire sur les Champs-Élysées du 14 juillet par un défilé citoyen :

« Un défilé citoyen le 14 juillet ? Et pourquoi pas des stands à chichon ?¹ »

1. « Chichon » est un diminutif argotique de « haschisch ».

Dans ce type d'emplois, « et pourquoi pas » (parfois redoublé par « pendant qu'on y est ») permet de prolonger une proposition avancée par l'adversaire en en grossissant le trait, et en la présentant comme équivalent, dans l'esprit, à une proposition consensuellement rejetée comme inacceptable. En cela, « et pourquoi pas » constitue un marqueur de l'argumentation par l'absurde. Il peut aussi être compris comme dénonçant une orientation évolutive, ouvrant la voie, par l'adoption d'une mesure, à l'adoption d'autres mesures plus contestables encore : du mariage entre personnes du même sexe à l'union avec des animaux ou à la polygamie ; du défilé citoyen aux stands à chichon. Il oriente alors plutôt vers une analyse en termes d'argument de direction.

Il convient, au cas par cas, d'examiner soigneusement la formulation et les éventuels développements, afin de fixer l'interprétation dans un sens ou dans un autre. On peut noter ainsi que, dans un long communiqué publié le soir même par Brigitte Barèges, la députée UMP affirme avoir dit cela dans le cadre d'un « raisonnement par l'absurde », et donc, « sur le ton de la plaisanterie » ; cette auto-catégorisation n'est en rien parole d'évangile, et libre à l'analyste de pencher vers une autre interprétation. On voit néanmoins l'intérêt de Barèges à pencher vers l'argumentation par l'absurde, qui permet de revendiquer une intention humoristique, ce que n'aurait pas permis une catégorisation en termes d'argument de direction (plutôt porté aux anticipations pessimistes de premier degré).

Le maniement délicat de la notion de type d'argument est également lié au fait qu'il arrive souvent, dans une même séquence, que plusieurs types d'arguments soient à l'œuvre simultanément. Il ne s'agit pas alors de choisir entre une interprétation et une autre, mais d'identifier *les* types d'argument en jeu, et de faire des hypothèses sur leur hiérarchisation.

OBSERVATIONS ET ANALYSES

Ainsi, c'est l'argument de direction qui constitue la colonne vertébrale de la tirade suivante, que l'on doit à Henri Guaino, député UMP opposé à l'ouverture du mariage aux couples de même sexe. Guaino s'exprime ici lors de l'émission « Ce soir (ou jamais) »¹ :

Deuxièmement, il faut voir sur quoi ça ouvre. Vous donnez le droit à un couple de femmes d'avoir des enfants dans les mêmes conditions qu'un couple d'hommes, qu'un couple hétérosexuel. Bon. Vous ne pouvez pas leur refuser les moyens de les avoir ! Bon alors, il y a l'adoption [...] mais de toute façon, l'adoption ne suffira pas [...] Donc il va falloir leur... ils auront la PMA, que vous la mettiez dans la loi aujourd'hui ou demain, de toute façon, les couples homosexuels de femmes auront la PMA, c'est ce que vous leur promettez, en réalité, quand vous leur donnez le mariage.

1. « Ce soir (ou jamais) », France 3, 22 janvier 2013.

Bon, et puis, si vous donnez la PMA aux couples de femmes, vous ne pouvez pas refuser, au nom de cette égalité dont tout le monde parle, vous ne pouvez pas refuser aux couples d'hommes les moyens d'avoir des enfants. Donc vous aurez la gestation pour autrui. D'ailleurs il y a des intellectuels parfaitement cohérents qui disent « c'est logique », et ils ont raison, ils ont raison ! Mais si vous avez la PMA et la GPA, qui sera pour tout le monde, pas que pour les couples homosexuels, alors vous ouvrez la voie, que vous le vouliez ou non, à la marchandisation des corps. Voilà, vous ouvrez la voie à la création d'une relation de client à fournisseur dans la procréation.

Guaino développe ici un argument de direction caractérisé. Il s'oppose à l'ouverture du mariage aux couples de même sexe non parce que le mariage homosexuel en tant que tel lui paraît inacceptable, mais parce qu'il constitue à ses yeux un premier pas menant inévitablement à une chaîne d'autres mesures qu'il conteste. Le caractère inéluctable de la chaîne qu'il déroule est marqué discursivement par l'emploi du futur (« suffira », « aurez », « sera »...), par des constructions en « si... alors... » qui, posant une situation virtuelle dans laquelle l'avènement de la condition est avéré, en concluent à l'avènement du conséquent, par la multiplication de connecteurs suggérant la nécessité de l'enchaînement des actions (« donc », « alors »). Au-delà de ces procédés discursifs, la solidité de la causalité sur laquelle repose l'argument de direction (« si vous faites ceci, alors vous aurez cela ») est elle-même argumentée. On mentionnera ici deux des étayages argumentatifs du lien causal :

- L'appel à la règle de justice, au fondement d'une argumentation *a pari* (« si vous donnez la PMA aux couples de femmes, vous ne pouvez pas refuser, au nom de cette égalité dont tout le monde parle, vous ne pouvez pas refuser aux couples d'hommes les moyens d'avoir des enfants ») ;
- L'argument d'autorité (« il y a des intellectuels parfaitement cohérents qui disent *c'est logique*, et ils ont raison »).

Il y a donc, dans cette séquence comme dans bien d'autres, mobilisation simultanée et hiérarchisée de plusieurs types d'arguments (ici, un argument de direction soutenu d'une argumentation *a pari* et d'un appel à l'autorité).

Enfin, la difficulté du maniement de la notion de type d'argument est accrue par le fait que certains marqueurs langagiers sont ambigus du point de vue du type d'argument vers lequel ils semblent pointer. On a vu plus haut que des argumentations marquées par « et pourquoi pas » pouvaient être comprises aussi bien comme des arguments de direction que comme des arguments par l'absurde. Pour ajouter à la confusion, notons qu'il peut encore s'agir d'argumentations par l'ignorance : « et pourquoi pas ? » rejette sur l'interlocuteur la charge de la preuve (« Va te changer ! Tu ne peux pas t'habiller en blanc à un mariage ! » → « Et pourquoi pas ? »), et permet au

locuteur de considérer sa position comme établie tant qu'on ne lui aura pas prouvé qu'elle est inacceptable. Cette plurivocité des indicateurs est le lot des argumentations menées en langue naturelle.

OBSERVATIONS ET ANALYSES

De même, l'expression « faute de quoi » est associée à des argumentations qui soulignent les conséquences négatives qui découleraient du refus de mettre en œuvre une ligne d'action spécifique. Elle marque donc ce qu'on peut considérer comme une variante de l'argument pragmatique par les conséquences négatives : « il faut adopter la mesure M, *faute de quoi* + conséquences négatives ». C'est la stratégie mise en œuvre dans le message suivant, posté par un internaute sur le forum fr.soc.politique, à propos des succès militaires obtenus par les islamistes en Syrie en 2012 :

« En tout cas, cela ne fait que mieux ressortir la situation d'urgence. Les Occidentaux doivent apporter une aide décisive aux rebelles dans les jours prochains, **faute de quoi** la révolution sera complètement récupérée par les islamistes. »

L'invitation faite aux Occidentaux d'« apporter une aide décisive aux rebelles dans les jours prochains » est adossée à l'évocation de l'évolution prévisible (et regrettable) de la situation en cas d'inaction (« la révolution sera complètement récupérée par les islamistes »). La description habituelle du mécanisme au cœur de l'argument pragmatique demande ici à être ajustée à cet exemple, puisque ce ne sont pas les conséquences de la mesure, mais les conséquences de l'*inaction* (ce qui se passerait si rien ne venait détourner la chaîne de causalités à l'œuvre) qui sont mises en avant.

Mais il arrive aussi que « faute de quoi » oriente vers une lecture en termes d'**argument par la menace**. C'est ce qui apparaît dans l'exemple suivant, où Michel Platini, alors président de l'Union Européenne des Associations de Football, affirme, à propos des clubs israéliens :

« Nous les avons acceptés en Europe et leur avons garanti les conditions d'adhésion, ils doivent respecter le message des lois et réglementations sportives internationales, **faute de quoi** leur présence en Europe n'aura pas lieu d'être. Je vais peser de tout mon poids pour mettre un terme à la souffrance du joueur palestinien, notamment au football. (...) Israël n'a qu'un seul choix : laisser le sport palestinien se développer ou il doit assumer tout seul les conséquences de son attitude. »
(*Le Monde diplomatique*, 15 mai 2013)

Ici, la réalisation des conséquences négatives qu'évoque Michel Platini (l'exclusion d'Israël des instances européennes de football) ne dépend que de lui, en tant que président de l'UEFA : en ce sens, son argument relève plus de la menace que d'une mise en garde désengagée.

« Faute de quoi » est donc indéterminé dans son marquage de l'argument pragmatique ou de l'argument par la menace ; le choix d'une interprétation plutôt que d'une autre dépend de la capacité qu'a le locuteur d'influencer l'avènement des conséquences négatives invoquées – ce qui suppose une bonne connaissance du contexte d'énonciation de la part de l'analyste.

On a déjà rencontré dans les chapitres précédents, au fil des analyses, plusieurs types d'arguments. Dans ce qui suit, on en présentera quelques autres, dont on spécifiera la structure et les marquages langagiers récurrents. La présentation suivra de grossiers regroupements en argumentations fondées sur une relation de ressemblance, argumentations mettant en jeu une relation de causalité et argumentations fondées sur la personne ; ces trois grandes catégories, pas plus que les déclinaisons particulières qu'on envisagera, n'ont de prétention à épuiser la diversité des types d'arguments à l'œuvre dans les pratiques discursives.

3 Argumentations fondées sur la ressemblance

Les arguments qui relèvent de cette catégorie générale exploitent une relation de ressemblance entre deux entités X et Y. En général, l'une de ces entités est considérée comme mieux connue ou mieux acceptée que l'autre, et, sur la base de propriétés communes, on cherche à transférer une propriété connue ou admise de X sur Y. (On a déjà abordé une argumentation de ce type – la réfutation par analogie logique – à propos des procédés dédiés au traitement du contre-discours).

Chacun des sous-types de l'argumentation comparative offre le flanc aux mêmes stratégies de contestation. Pour contester une argumentation comparative, on peut en effet :

- Suggérer que les différences l'emportent quantitativement sur les ressemblances ;
- Arguer que les ressemblances, quoique nombreuses, sont anecdotiques, alors qu'il existe une différence fondamentale entre les deux entités ou situations qui bloque la comparaison ;
- Opposer à la comparaison une autre comparaison anti-orientée argumentativement.

3.1 L'argument par comparaison

On considérera l'argument par comparaison comme le cas paradigmatique des argumentations comparatives.

Notion-clé

Argument par comparaison

L'argument par comparaison (ou par analogie « au sens large ») consiste à établir un parallèle entre ce dont on est en train de parler (le thème) et un autre objet ou une autre situation (le phore) sur la base d'une relation de ressemblance entre les deux (on admet que le phore et le thème partagent les propriétés p_1, p_2, p_3, \dots). Il s'agit de « faire passer » une propriété p_n admise du phore, au thème, pour lequel p_n reste à établir.

L'analogie est dite figurative lorsque le phore et le thème sont empruntés à des domaines de connaissance hétérogènes. La similitude repose alors le plus souvent sur le partage d'une propriété ou d'une relation abstraite.

L'analogie est dite prédictive lorsque le phore et le thème appartiennent au même domaine de connaissance. La similitude repose alors le plus souvent sur le partage d'une propriété concrète.

L'argument par comparaison rapproche deux termes par le biais d'un outil de comparaison explicite : « comme », « semblable à... ».

La comparaison permet de définir ou de caractériser un objet ou une notion en les rapprochant de ce à quoi ils ressemblent ou en les opposant à d'autres objets desquels il s'agit de les distinguer (« un réveil, c'est comme une montre, en plus gros, et ça ne se porte pas au poignet ») : au lieu de considérer l'objet en soi, on choisit un objet comparable plus simple ou mieux connu pour le définir (ou l'évaluer) par approximation. La comparaison devient argumentative, on l'a dit, lorsque le parallèle établi entre le phore et le thème est étendu à une propriété admise du phore et transférée au thème sur la base d'autres propriétés partagées (« Si X et Y sont similaires sous les rapports w, x, y, alors ils doivent aussi être similaires sous le rapport z »). Il arrive fréquemment que le trait ainsi transféré soit de nature évaluative : c'est le jugement admis du phore que l'on cherche à faire admettre du thème.

OBSERVATIONS ET ANALYSES

Ainsi, en avril 2003, dans un article intitulé « Prélude au choc des civilisations » et faisant suite à une déclaration de Georges Bush, qui espérait que le succès militaire américain en Irak allait accélérer le processus de démocratisation des pays voisins, Mezri Haddad écrit dans le quotidien *Libération*¹ :

« Parce qu'ils n'ont pas de mémoire historique, à l'inverse des Européens, les Américains ne se rendent pas encore compte que le remède qu'ils préconisent est infiniment plus nocif que le mal qu'ils prétendent combattre. Tels les sauvages de Louisiane décrits par Montesquieu, qui, pour récolter les fruits mûrs d'un arbre n'hésitaient pas à l'abattre car c'est plus commode et

1. *Libération*, 15 avril 2003, rubrique « Rebonds », p. 10.

plus rapide, les stratèges en antichambre ne réalisent pas que leur scénario paradisiaque pourrait tourner à l'apocalypse. »

La comparaison entre l'attitude des Américains en Irak et celle des sauvages de Louisiane décrits par Montesquieu, introduite par l'opérateur de comparaison « tels », vise à faire passer une évaluation implicite du comportement décrit dans le phore (« c'est une attitude à court terme qui peut oblitérer sérieusement le long terme ») sur le thème. Notons qu'il y a contagion de certains traits secondaires du phore sur le thème – en particulier, la comparaison des Américains avec des « sauvages » n'est pas innocente en termes axiologiques. Par ailleurs, l'évocation de Montesquieu a également des retombées positives en termes d'*ethos* (citer Montesquieu est toujours plus gratifiant que citer l'almanach Vermot, par exemple).

L'argumentation par comparaison peut être un procédé polémique efficace, mais, comme toute comparaison, elle peut aussi être simplificatrice ou abusive, car elle ne retient que certains critères de ressemblance au détriment des différences. Ainsi, la comparaison suivante :

La hiérarchie, c'est comme les étagères : plus c'est haut, moins ça sert.

a essentiellement une fin ludique ; même si elle pointe vers des conclusions du type « la hiérarchie ne reflète en rien les qualités professionnelles des individus » (et s'oriente vers une critique sociale), elle ne prétend à aucune rigueur intellectuelle, et entre dans la catégorie des boutades en « les X, c'est comme les Y ».

Considérées sous cet angle, les argumentations par comparaison, puissantes en ce qu'elles permettent de tisser des liens entre différents domaines du savoir, suscitent souvent une forme de méfiance, dont témoigne l'adage « comparaison n'est pas raison ». Cette méfiance est notamment liée à la conscience que l'orientation argumentative de la comparaison dépend, bien évidemment, du phore que l'on choisit, et que la substitution d'un phore à un autre peut faire varier radicalement la conclusion visée. Ainsi, interrogé sur l'état de santé du footballeur William Gallas (qui doit disputer un match contre la Chine quelques jours plus tard), Raymond Domenec répond à la question « Comment va-t-il ? »¹ :

Très bien. Nettement mieux que s'il allait plus mal, mais nettement moins bien que s'il allait mieux.

Si l'entraîneur de l'équipe de France n'avait pas fixé la conclusion visée par l'évaluation explicite « Très bien » en début de réponse, l'orientation argumentative de ses comparaisons serait restée flottante, la première orientant vers « plutôt bien », la seconde, vers « plutôt pas très bien ».

1. Conférence de presse du 3 juin 2010.

Les argumentations par comparaison habituellement envisagées dans les ouvrages sur l'argumentation sont qualitatives (elles visent à faire passer une propriété du phore au thème). Mais les comparaisons peuvent aussi orienter vers une conclusion de type quantitatif (il s'agit de décider si le thème est plus *p*, moins *p* ou aussi *p* que le phore – et si ce *p* est peu ou beaucoup). Ainsi, dans l'exemple suivant :

Pierre est aussi intelligent que toi. Il devrait réussir son examen haut la main !

la comparaison vise à poser le haut degré d'intelligence de Pierre, qui permet ensuite de conclure à son succès probable. C'est une argumentation par comparaison du même type que l'on trouve dans la phrase suivante, issue du forum soc.politique :

Le régime vietnamien est aussi communiste que moi je suis un spécialiste de macramé.

C'est au lecteur de supposer que l'auteur du message est ironique, et *n'est pas* spécialiste de macramé ; et qu'il est donc inexact de qualifier de « communiste » le régime vietnamien (l'idée sous-jacente étant sans doute que pour l'auteur, le régime vietnamien n'incarne pas le « vrai » communisme, probablement valorisé à ses yeux, mais une forme pervertie de communisme qui n'autorise en rien à juger de la doctrine originelle).

EXERCICE 12

Quel est le fonctionnement argumentatif de la comparaison dans le texte ci-dessous ?

Pour faire face à l'explosion des frais bancaires, on conseille aux clients de comparer les tarifs proposés par les différents établissements. Mais comme il est aussi difficile de changer de banque que de gagner une élection avec l'étiquette UMP, la comparaison des tarifs bancaires procure le même effet que la consultation du menu d'un restaurant cinq étoiles pour un SDF¹. ●

3.2 L'argument par analogie proportionnelle

On a déjà rencontré au chapitre 1 l'argument par analogie proportionnelle (ou argument par analogie *au sens strict*), qui repose sur une similitude de rapport, dont la formule la plus générale est : A est à B ce que C est à D.

L'analogie à quatre termes (analogie proportionnelle) peut avoir des orientations diverses :

- orientation esthétique (« la vieillesse est le soir de la vie ») ;

- orientation didactique, quand on part d'un phore connu (ou compris) pour éclairer une relation pour l'heure inconnue de l'auditoire (ou inintelligible pour lui) ;
- orientation argumentative, quand on part d'un phore admis pour faire admettre une relation possiblement contestée par l'auditoire.

Il est rare que ce type d'analogie explicite les quatre termes sur lesquels elle repose ; il faut qu'on puisse en identifier trois pour parler d'argumentation par analogie proportionnelle.

L'argument par analogie proportionnelle est générateur de bons mots : le rapprochement entre deux entités issues de domaines expérimentiels très éloignés peut produire des effets de surprise parfois heureux. C'est pourquoi ils sont particulièrement fréquents dans le discours politique. Philippe de Villiers en stigmatise d'ailleurs l'utilisation, considérant qu'il est facile, mais stérile, de faire des « bons mots » en politique ; il illustre la vanité de ces « bons mots » par l'analogie proportionnelle suivante :

Édouard Balladur est à l'imagination ce que Kierkegaard est au saut à la perche.

L'analogie construite ici repose sur l'idée qu'un philosophe comme Kierkegaard, eu égard à son goût pour les choses de l'esprit, est sans doute un piètre sauteur à la perche ; la conclusion visée est que Balladur, pour sa part, n'a guère d'imagination.

Dans le champ de la critique artistique, musicale, littéraire ou cinématographique, les analogies proportionnelles à visée argumentative obéissent souvent à un schéma extrêmement productif, qui consiste à établir un parallèle entre deux personnes relevant de champs artistiques différents, pour faire passer les jugements admis sur l'un vers le deuxième :

Barbara Cartland est le Richard Clayderman de la littérature.

Structure sous-jacente : Barbara Cartland est à la littérature ce que Richard Clayderman est à la musique classique [c'est-à-dire un sous-produit obéissant à des fins plus commerciales qu'artistiques].

La même structure peut être appliquée à un « décentrage géographique ». C'est ce que fait Jean Tibéri lorsqu'il traite Philippe Seguin, candidat à la mairie de Paris en 2001, de « Kim Jong-Il des Vosges » (rappelons que Seguin était alors député des Vosges, et Kim Jong-Il, dictateur en Corée du Nord : la conclusion visée semble être une mise en cause du caractère démocratique de la gouvernance à la Seguin).

1. Marianne 27 mars-2 avril 2010.

EXERCICE 13

Comment analyseriez-vous la dimension argumentative des analogies proposées par l'humoriste Charline Vanhoenacker dans son billet sur France Inter (17 juin 2014) ?

Si la religion, c'est l'opium du peuple, alors le foot, c'est la coke du peuple, et la politique, une pastille au menthol – en ce moment ça serait plutôt une pastille Vichy... Et oui, ils sont de plus en plus visibles ceux qui peignent leur visage en bleu, blanc, rouge, qui hurlent *la Marseillaise*, et qui boivent des bières : c'est facile à identifier un sympathisant FN. ●

L'argument par le précédent

L'argument par le précédent, qui établit un parallèle entre deux situations éloignées dans le temps, fait également partie de la grande famille des argumentations comparatives. Il connaît différentes variantes, toutes caractérisées par une structure générale commune, par laquelle un parallèle est établi entre :

- un événement ou une situation actuelle ou à venir, sur laquelle il s'agit de se prononcer ou de prendre des mesures ; cet événement ou cette situation constitue le thème de l'argumentation ;
- un événement ou une situation antérieure, qui constitue le phore de l'argumentation.

Sur la base de ce parallèle, une conclusion est tirée à propos du thème.

La spécificité des procédés argumentatifs envisagés ici, par rapport à la catégorie générale de l'argumentation comparative, tient à la temporalité qu'elle mobilise : le cas pris comme phore est antérieur au cas-thème. L'argumentation par le précédent contribue donc à inscrire la discussion dans une historicité, et à établir des filiations entre la situation présente et des événements antérieurs supposés guider les jugements et décisions à venir.

L'examen des différentes formes que peut prendre cette structure argumentative générale amène à distinguer trois cas de figure, selon l'orientation argumentative conférée au parallèle entre le phore et le thème.

Le précédent judiciaire renvoie à un cas jugé qui ouvre la voie au traitement similaire de cas ultérieurs. C'est à ce type de précédents que pense Perelman – dont on rappellera qu'il était philosophe du droit – lorsqu'il écrit :

Le précédent joue un rôle primordial dans l'argumentation dont la rationalité est liée à l'observation de la règle de justice qui réclame un traitement semblable des situations semblables. Or, l'application de la règle de justice suppose l'existence de précédents qui nous instruisent sur la manière dont ont été réglées antérieurement des situations semblables à celle qui se présente. Ces précédents, tout comme les modèles dont s'inspire une société,

font partie de sa tradition culturelle, qui peut être reconstruite à partir des argumentations qui les ont utilisés¹.

Mais le phore avec lequel la situation présente est supposée présenter des similitudes peut aussi être jugé négativement, et servir de repoussoir. Le principe qui gouverne son évocation est qu'« il ne faut pas reproduire les erreurs du passé ». Cette acception de « précédent » est au moins aussi courante que la précédente dans les argumentations quotidiennes.

OBSERVATIONS ET ANALYSES

Ainsi, lors de la conférence de citoyens organisée par la région Ile-de-France sur les nanotechnologies en 2006-2007, un citoyen interpelle les experts en posant la nécessité d'une meilleure information sur les risques liés aux nanotechnologies. Guy Paillotin (ancien président de l'INRA) lui oppose la réponse suivante :

« Faut-il informer le citoyen de tout ? Vous savez, c'était peut-être pas très malin d'annoncer que la grippe aviaire allait se transformer en grippe humaine et tuer tout le monde, parce que ça, ça a créé des ravages pour rien ; donc il y a des questions d'éthique sur l'information, c'est clair. »

Pour juger de l'opportunité des mesures à prendre dans le domaine des nanotechnologies, Paillotin évoque la crise de la grippe aviaire comme phore ; il pose un jugement négatif sur les mesures d'information de la population quant aux risques potentiels prises à l'époque, et érige donc le phore (la gestion de la grippe aviaire par les pouvoirs publics) en anti-modèle. La conclusion implicite est un positionnement pour le moins réservé sur l'affichage public et non raisonné des risques liés aux nanotechnologies (qui constituent le thème de l'argumentation).

Enfin, l'évocation d'un précédent peut viser simplement à renforcer la crédibilité d'un scénario portant sur des événements à venir, ou d'une lecture de la situation présente : « Il est possible que cela advienne, ou que tel soit bien le cas actuellement, parce qu'il y a des précédents ! » (= « ça s'est déjà vu »). C'est ce type de raisonnement qu'illustrent les propos de Laurent Blanc, entraîneur du Paris Saint-Germain, à propos des effets possibles du départ de José Mourinho, entraîneur de Chelsea (adversaire du PSG en huitième de finale de Ligue des Champions) :

Cela va-t-il provoquer un choc psychologique ? C'est possible. Il y a des précédents².

1. Chaïm Perelman, *Le champ de l'argumentation*, Presses Universitaires de Bruxelles, 1970, p. 27.

2. http://www.footmercato.net/ligue-des-champions/psg-chelsea-blanc-juge-l-eviction-soudaine-de-mourinho_168093, 18 décembre 2015.

Blanc prend appui sur le fait que dans le passé, le départ d'un entraîneur d'une équipe a pu avoir un effet spécifique, pour poser qu'il est raisonnable, dans une situation similaire, d'en prévoir des effets de même nature.

Notion-clé

Argument par le précédent

L'argumentation par le précédent établit un parallèle entre deux situations. La situation présente (S_p) constitue le thème (ce dont on parle); une situation antérieure (S_a), supposée connue, et faisant l'objet d'une morale partagée par tous, constitue le phore. Cette morale tirée du phore est, par analogie, transférée au thème.

- Lorsque le phore fait figure de *modèle*, il fait l'objet d'un jugement positif, et l'argumentation par le précédent suggère qu'il convient de chercher, dans la situation présente (S_p), à se conduire au plus près de S_a : « Dans le cas S_a , on a agi de telle façon; S_a et S_p présentent des similarités importantes; il faut donc agir dans le cas de S_p de la même façon ». Cette orientation argumentative du précédent favorise la reproduction des procédures de jugement et d'action, et donc une forme d'inertie.
- Lorsque le phore fait figure d'*anti-modèle*, il fait l'objet d'un jugement négatif, et l'argumentation par le précédent vise à en éviter la reproduction: « Dans le cas S_a , on a agi de telle façon; S_a et S_p présentent des similarités importantes; il faut donc agir dans le cas de S_p de façon à ce que S_a ne se reproduise pas ». A l'inverse du cas précédent, cette argumentation invite à la révision des procédures de jugement et d'action.

Argument *a fortiori*

On abordera enfin, dans la grande famille des argumentations comparatives, un procédé qui met en jeu ce qu'Oswald Ducrot a appelé des *échelles argumentatives*¹, et manifeste le caractère graduel de certaines argumentations: l'argument *a fortiori*.

Notion-clé

Argument *a fortiori*

Cet argument pose que si l'on admet (ou refuse) une proposition A, alors on accepte (ou refuse), à plus forte raison, une proposition B. Cela suppose que l'on ait ordonné les deux propositions sur une échelle d'acceptabilité telle qu'accepter A implique d'accepter B (non en raison d'une relation logique, mais d'une sorte de gradation, de hiérarchie, établie entre les deux propositions), alors que l'inverse n'est pas vrai.

« Séraphin est capable de rapporter de l'argent à un commerçant s'il soupçonne que celui-ci s'est trompé en sa faveur en lui rendant la monnaie. Comment imaginer qu'il soit à l'origine d'un tel trafic de cartes bleues ? »

Il existe deux variantes de l'argument *a fortiori*:

- La variante *a maiori ad minus* (du plus grand au plus petit), que Plantin paraphrase par « qui peut le plus peut le moins ». Cette structure sous-tend

1. Oswald Ducrot, *La Preuve et le dire. Langage et logique*, Tours, Mame, 1973 (chap. « Les échelles argumentatives »); *Les échelles argumentatives*, Paris, Minuit, 1980.

l'exemple qui suit, emprunté Jean Hatzfeld, et tiré du témoignage d'un Tutsi rescapé du génocide:

Aux premiers temps, on espérait de l'aide dans la profondeur des papyrus. Mais Dieu lui-même nous avait oubliés, donc à plus forte raison les blancs. Par la suite, chaque jour on espérait seulement atteindre l'aube du lendemain¹.

Dieu est pris ici comme parangon de la bienveillance, supposé veiller sur tous les êtres humains; le fait que Dieu lui-même ne soit pas venu en aide aux Tutsis est utilisé comme argument pour la conclusion qu'il n'y avait rien à attendre des blancs, situés bien en deçà sur l'échelle des entités secourables.

- La variante *a minori ad maius* (du plus petit au plus grand), qui obéit à l'idée que « qui ne peut pas le moins ne peut certainement pas le plus ». C'est cette variante qu'illustre l'enchaînement ci-dessous: *Comment peux-tu le soupçonner d'avoir commis un assassinat aussi sauvage? Il ne ferait pas de mal à une mouche!* Le locuteur y pose une hiérarchie entre « faire du mal à une mouche » d'une part, et « assassiner un être humain » d'autre part, sur un axe que l'on pourrait appeler « axe de la nocivité », et, niant le premier énoncé (faire du mal à une mouche) situé en bas de cet axe, il implique la négation, *a fortiori*, du second.

L'acceptabilité de la conclusion évolue de façon quasi proportionnelle à la force de l'argument qui le soutient, lorsque ce dernier exprime une qualité mesurable, qui balise naturellement une échelle argumentative. C'est ce qu'on observe dans cet échange tiré de l'émission « Les Reines du shopping »². Laura, la candidate, commente la tenue qu'elle essaie à l'intention d'une amie qui l'accompagne dans ses essayages:

Laura: ben là, on dirait que j'ai trente-six ans.

Sa meilleure amie: mais moi je mets des pantalons comme ça tout le temps, je ressemble pas à une mamie de trente-six ans, non ?!

Une candidate concurrente, qui observe l'échange à distance, en produit un commentaire indigné:

Ben non, j'suis désolée, hein, trente-six ans c'est pas vieux; déjà, cinquante ans, c'est pas vieux, alors trente-six, encore moins!

C'est une logique mathématique qui sous-tend la réaction de la concurrente: sur l'échelle de la vieillesse (échelle qui légitime ou invalide la

1. Jean Hatzfeld, *Dans le nu de la vie*, Paris: Seuil, 2000, p. 70.

2. *Les Reines du shopping*, émission diffusée sur M6, met en concurrence cinq candidates qui doivent faire leur shopping avec un budget limité et sur un thème imposé par l'animatrice. Celle-ci désigne, au terme de la semaine, laquelle a composé la tenue la plus satisfaisante. L'extrait retenu ici est extrait d'une émission (re) diffusée le 13 août 2020.

désignation d'une femme comme « mamie »), cinquante ans ne permet pas de qualifier quelqu'un de vieux. Trente-six étant inférieur à cinquante, la désignation « mamie » en discussion est d'autant plus impropre.

Les expressions « à plus forte raison » ou « *a fortiori* » peuvent indiquer qu'on a affaire, justement, à des arguments *a fortiori*. Ainsi, dans le cas ci-dessous, tiré d'une séquence de type « caméra cachée », où le réceptionniste d'un hôtel justifie son refus de louer une chambre à un voyageur accompagné d'un lama (nommé Albert) :

On ne prend pas les chiens et les chats, alors à plus forte raison on ne peut pas prendre Albert¹ !

c'est bien d'un argument *a fortiori* qu'il s'agit : le fait de ne pas accepter les chiens ou les chats est donné comme un argument déterminant pour ne pas accepter un lama, sur la base d'une échelle (implicite) d'acceptabilité des animaux dans les hôtels.

De façon similaire, les énoncés en « d'autant plus que... » peuvent porter des arguments *a fortiori*. Ainsi, « Pierre est gentil de t'avoir ramené chez toi, d'autant plus que tu as été désagréable avec lui toute la soirée », suppose l'existence d'un axe de la gentillesse, sur lequel « ramener quelqu'un à son domicile » serait hiérarchiquement inférieur à « ramener à son domicile quelqu'un à qui on a de bonnes raisons d'en vouloir ». Le fait que Pierre a ramené l'individu chez lui malgré son comportement désagréable est un argument *a fortiori* en faveur de sa gentillesse.

EXERCICE 14

Analysez l'argument *a fortiori* dans le texte suivant, tiré de La Rhétorique ou l'art de parler de Bernard Lamy, et dont la ligne argumentative a été reprise ultérieurement par Voltaire :

Si on ne peut donc nous faire comprendre que le hasard puisse former une montre d'une centaine de parties différentes, comment nous expliquerait-on la composition d'un animal, qui a des millions de ressorts ? (...) Si la terre ne peut pas produire un insecte, ou qu'on ne puisse pas concevoir comme elle pourrait le faire, on ne concevra pas que l'homme soit sorti de la terre, ou qu'il se soit fait. ●

4 Argumentations fondées sur une relation de causalité

Dans les pages qui précèdent, on a déjà introduit les deux principaux types d'argumentations engageant une relation de causalité : l'argument pragmatique (p. 52) et l'argument de direction (p. 91).

1. Caméra cachée, « On a tout essayé », France 2, 29 janvier 2003.

Le traitement des argumentations exploitant un lien causal est extrêmement délicat en raison d'une propension largement partagée à confondre affirmation d'une causalité et argumentation causale. Au cœur de cette confusion, il y a sans doute l'ambivalence du marquage langagier des séquences considérées. « Donc » peut introduire une conclusion aussi bien qu'une conséquence ; « parce que », un argument aussi bien qu'une cause. Pourtant, l'énoncé « j'ai du mal à courir parce que je me suis foulé la cheville la semaine dernière », pris hors contexte, ne peut être considéré comme argumentatif : il semble fournir une *explication* d'un état de fait (une course difficile) en en révélant la cause (une foulure antérieure). Mais rien ne permet de considérer « j'ai du mal à courir » comme une *conclusion* dont l'acceptabilité serait renforcée par « je me suis foulé la cheville la semaine dernière » : aucun des deux énoncés n'a plus de poids que l'autre, aucun n'est plus contestable ni plus assuré.

Pour que l'on puisse parler d'argumentation, on l'a dit, il faut qu'une proposition n'aille pas de soi, et qu'elle soit adossée à un ou plusieurs énoncés supposés la rendre plus résistante à la contestation. Une relation de causalité peut contribuer à renforcer l'acceptabilité d'une thèse de trois façons différentes.

4.1 L'argument par la cause

On parle d'argument par la cause lorsqu'un état de fait E est en discussion, et qu'on utilise l'affirmation de l'existence de sa cause C pour renforcer l'affirmation de la réalité de E : « E doit être le cas, puisque C est le cas, et que C provoque/fait advenir/cause E ».

Si, en hiver, je me demande si je vais travailler en métro ou si je prends ma voiture, je peux raisonner ainsi :

La route doit être glissante : ils ont dit à la radio qu'il avait gelé cette nuit.

L'existence de la cause (le fait qu'il a gelé durant la nuit) assure l'affirmation de la conséquence (« la route doit être glissante »), qui a donc statut de conclusion ; j'ai désormais de bonnes raisons pour délaissier ma voiture au profit du métro.

4.2 L'argument par l'effet

La même relation causale peut faire l'objet d'une exploitation argumentative inverse : c'est alors l'affirmation de la conséquence qui permet d'affirmer la réalité de la cause : « C doit être le cas, puisque E est le cas, et C est causé par E ». Sortant de chez moi et constatant que des plaques de verglas se sont formées sur la chaussée, je peux en conclure : « il a dû faire drôlement froid, cette nuit ! ».

4.3 Évaluation et lien causal

Dans les deux cas qui précèdent, c'est l'existence même d'un état de fait qui est en discussion, et qui fait l'objet d'un étayage, par l'affirmation de la cause ou par l'affirmation de l'effet.

Le troisième type d'argumentation exploitant un lien causal met en jeu une évaluation. Ni la cause, ni l'effet ne sont *a priori* contestés. Il s'agit plutôt de transférer l'évaluation, positive ou négative, habituellement admise de la cause, sur l'effet, ou inversement : si la cause est bonne, alors l'effet sera bon ; si la cause est mauvaise, alors l'effet sera mauvais (et réciproquement : il peut s'agir de transférer l'évaluation, bonne ou mauvaise, de l'effet sur la cause).

C'est ce transfert de l'évaluation qui est au cœur de l'argument pragmatique (souvent appelé « argumentation par les conséquences »), qui part de l'affirmation du caractère désirable ou non d'un état de fait, pour justifier la préconisation ou, au contraire, la disqualification d'une ligne d'action supposée y mener (cet argument a été défini au chapitre 2). La priorité que ce raisonnement accorde à l'évaluation des effets peut amener à négliger l'évaluation de la cause considérée en elle-même : « la fin justifie les moyens ».

On distingue classiquement, on l'a dit, une variante positive de cet argument (lorsque l'évaluation positive d'une conséquence amène à préconiser la mesure y conduisant), et une variante négative (lorsqu'il s'agit de détourner l'auditoire d'une décision qui aurait des conséquences indésirables). Dans bien des cas, lorsqu'il s'agit de décider d'une ligne d'action au regard de ses effets possibles, c'est par la conjugaison des deux variantes que la délibération opère, mettant en balance les bienfaits escomptés et les méfaits à craindre.

OBSERVATIONS ET ANALYSES

Ainsi, dans les discussions qui ont suivi l'attaque contre *Charlie Hebdo* en janvier 2015, alors que les assassins n'ont pas encore été identifiés, certains internautes s'interrogent, sur la page Facebook du magazine, sur le sort qu'il conviendra de réserver aux responsables :

I1 : En espérant que les tueurs, assassins, meurtriers... vont être trouvés et arrêtés très rapidement, peut être tués eux aussi tant pis ! Cela évitera des procès interminables qui n'aboutissent à rien. Les groupes intégristes et extrémistes sont connus par les services secrets, c'est certain. Pourquoi ne fait-on rien contre eux ? Pourquoi attendre un carnage ? Je suis révoltée, écoeurée !

I2 : Les tuer ferait leur jeu, réfléchissez bordel ! Faut pas faire des martyrs de ces ordures-là, ils doivent être jugés et servir d'exemple, vous pensez vraiment que les tuer va apaiser les gens, non, ça créerait une fracture encore plus grande !

I3 : Et les laisser en vie leur permettrait de créer des réseaux depuis nos prisons... Est-ce mieux ? Quand on se comporte comme cela, on ne peut plus parler d'humanité. Alors, les droits de l'Homme...

I1 exprime sa préférence pour un traitement « radical » des coupables, et envisage leur mise à mort comme solution acceptable au regard de conséquences qu'elle juge désirables (« cela évitera des procès interminables qui n'aboutissent à rien »).

I2 conteste le raisonnement de I1 en utilisant la formule « faire le jeu de... », qui rejette une conduite au motif qu'elle servirait les intérêts de l'adversaire. « Faire le jeu de » suppose que celui qui invite à adopter la mesure incriminée ne souhaite pas en première instance favoriser l'adversaire ; mais la formule pose que, aussi bonnes que puissent être les raisons qui ont poussé le locuteur à soutenir la mesure, l'intérêt que pourrait avoir l'adversaire à sa mise en œuvre justifie qu'on y renonce. Ici, I2 met I1 en garde contre le fait que tuer les coupables les élèverait au rang de martyrs et « créerait une fracture encore plus grande » (conséquences négatives), et doit donc être évité. En revanche, un procès en bonne et due forme « servirait d'exemple » (conséquence positive), et doit donc, selon I2, être préféré à une élimination pure et simple.

I3 enfin reprend le même mode de raisonnement, mais provoque une nouvelle réorientation de la ligne argumentative : l'emprisonnement que suppose la ligne de conduite défendue par I2 permettrait aux coupables de « créer des réseaux depuis nos prisons » (conséquence négative), et doit, à ce titre, être rejeté (comme il n'y a, dans l'échange, d'autre alternative à l'emprisonnement et au jugement que l'élimination physique, cela revient, pour I3, à se rallier à la position défendue par I1).

L'argument pragmatique est parfois rejeté pour son utilitarisme. En effet, il se soucie peu des principes, pour ne s'intéresser qu'aux conséquences pratiques, et peut être dénoncé comme immoral. La grille de questionnement qui suit systématise l'examen critique de l'argument pragmatique (elle est conçue pour la variante positive de l'argument pragmatique, mais peut, moyennant des modifications de surface, s'appliquer tout aussi bien à la variante négative) :

1. La situation actuelle est-elle problématique au point de justifier que l'on prenne des mesures pour y remédier ?
2. La mesure prônée aura-t-elle réellement les conséquences souhaitées ? Il se peut que la mesure soit tout simplement inefficace, ou qu'elle produise exactement les effets opposés à ceux qui étaient poursuivis. On peut considérer aussi qu'il est inutile de mettre en œuvre la mesure, puisque l'état de fait désiré aura lieu de toute façon, quoi qu'on fasse.
3. Ces conséquences sont-elles réellement souhaitables ?
4. N'y a-t-il pas d'autres objectifs qu'on pourrait considérer comme prioritaires, et dont l'adoption de la mesure pourrait compromettre la réalisation ?

5. Y a-t-il de meilleurs moyens d'obtenir les conséquences désirables envisagées ?
6. La mesure prônée risque-t-elle d'avoir des effets indésirables plus importants que les conséquences positives souhaitées ? En particulier, le coût de la mesure (financier, en temps, en personnel, etc.) est-il justifié par les gains attendus ? L'adoption de la mesure, aussi souhaitable et efficace qu'elle apparaisse dans un premier temps, ne risque-t-elle pas d'amorcer une pente glissante ?
7. Questionnements sur les intentions de l'auteur de l'argument pragmatique : les objectifs affichés ne sont-ils pas des justifications « de façade » d'une action qui poursuit en fait d'autres objectifs beaucoup moins avouables¹ ?
8. La mesure prônée est-elle possible à mettre en œuvre (matériellement, légalement...)?
9. Enfin, le principe même d'une argumentation pragmatique est-il défendable en la circonstance ? Ne met-il pas en danger une valeur au regard de laquelle les conséquences pratiques ne font pas le poids ?

OBSERVATIONS ET ANALYSES

L'échange suivant, entendu à la sortie d'une station de métro parisienne, illustre une réfutation de l'argument pragmatique par les conséquences négatives guidée par la question critique 3 :

L1: Tu me files dix euros ?

L2: Pour que tu picoles ? Non, je veux pas que tu boives.

L1: De toute façon je boirai quand même...

L2 refuse d'accéder à la requête que lui adresse L1 (« Tu me files dix euros ? ») sur la base des conséquences négatives qu'on peut en attendre (L2 utilisera ces dix euros pour « picoler »). L1 maintient sa requête en arguant que l'avènement des conséquences négatives en question est inéluctable (L1 boira, quoi que fasse L2); cf. question critique 2.

La question 9, pour sa part, permet de rendre compte d'un clivage argumentatif très net dans les débats qui ont suivi les attaques contre le magazine *Charlie Hebdo* en janvier 2015. La décision de *Charlie Hebdo* de publier des dessins de presse susceptibles de choquer certains lecteurs (en particulier, les dessins représentant le prophète Mahomet) a été mise en cause de

1. De ce fait, la critique de l'argument pragmatique peut passer par une réfutation *ad hominem* circonstancielle mettant en cause les intentions de l'adversaire.

façon plus ou moins radicale (les critiques allant, de « il faut éviter de blesser des communautés dans leur sensibilité la plus intime », à « *Charlie Hebdo* l'a bien cherché, qui sème le vent... »). Dans tous les cas, il s'agit de la dénonciation d'une ligne d'action (ne pas s'interdire de représenter des points de vue qui fâchent, y compris dans le domaine religieux) au regard des conséquences négatives prévisibles (de « blesser des sensibilités » à « provoquer des attaques sanglantes »). À ces argumentations par les conséquences s'opposent des argumentations sur les valeurs : la liberté d'expression constitue un principe d'action non négociable, quelles qu'en soient les conséquences (je force le trait).

EXERCICE 15

Après les attentats du 13 novembre 2015 en Île-de-France, François Hollande a décrété l'état d'urgence sur l'ensemble du territoire afin de lutter contre la menace terroriste; une loi a été votée permettant de prolonger l'état d'urgence au-delà des douze jours prévus par le dispositif (pour une durée de 3 mois). C'est donc sur la base d'un argument pragmatique que la mesure a été justifiée: elle a été présentée comme nécessaire à une lutte efficace contre le terrorisme sur le sol français. En vous appuyant sur ce que vous savez des réactions suscitées par cette mesure, ou par le recours à l'état d'urgence par d'autres pays dans des circonstances similaires, quelles sont les objections qui ont été, ou auraient pu être, adressées à cette mesure ? Quelles questions critiques exploitent-elles ? Si certaines d'entre elles ne semblent pas ouvrir la voie à des réfutations spécifiques, quelle en est, selon vous, la raison ? ●

La discussion d'un argument de direction peut reprendre la plupart des questions critiques définies pour la discussion d'un argument pragmatique; elle se cristallise essentiellement sur la contestation de l'inéluctabilité de l'enchaînement évoqué. Il s'agit de « rompre la chaîne » qui conduit de la première thèse, considérée comme acceptable, vers la seconde, rejetée, en montrant que l'une ne mène pas forcément à l'autre.

EXERCICE 16

En septembre 2015, Gilles Platret, maire de Chalon-sur-Saône (Les Républicains), a décidé de mettre fin aux menus de substitution au porc dans les cantines scolaires de sa ville. Cette mesure a été dénoncée comme discriminatoire par toute une partie des responsables politiques et des citoyens. Elle a été dénoncée également sur le site catholique laïque « Le salon beige », au motif qu'elle ferait primer la laïcité républicaine sur les préférences exprimées par les familles. Quel marqueur langagier oriente vers une interprétation en termes d'argument de direction ? Reconstituez la logique de l'engrenage mis en cause.

[Titre] Menu sans porc: la laïcité qui place la république au-dessus des familles est une grave offense à l'enseignement de l'Église

Le scandale des menus sans porc dans les établissements scolaires de la ville de Chalon-sur-Saône ne se réduit pas à la seule circonférence de cette bourgade de province, ni ne se limite aux habitudes alimentaires des musulmans et des juifs. Aujourd'hui, le porc à Chalon-sur-Saône, demain le poisson sur le territoire de la république.

Le scandale se situe dans l'inacceptable violence des défenseurs d'une pseudo-laïcité qui, ne voulant affronter de face la religion musulmane – et ses électeurs –, s'en prend directement à la Famille arguant du fait que celle-ci doit être soumise à la république [...]. La Famille, fondée par Dieu depuis la Création, dominée, écrasée par un mode de fonctionnement de l'État, vieux de 200 ans et né dans le sang des martyrs de la Révolution? Vous y croyez, vous autres? ●

4.4 Causalité et intentions

La notion de causalité est, dans une certaine mesure, liée à la notion d'intention, lorsque les locuteurs engagés dans une argumentation s'interrogent non pas sur ce qui est l'effet *réel* d'une mesure, mais l'effet qui était *visé* par celui qui en a prôné la mise en œuvre. Or, l'imputation d'intentions à la personne est un ressort majeur de l'interprétation des actions humaines. Les hypothèses que l'on peut faire sur les motifs de l'action sont déterminantes dans la façon dont l'action est comprise et évaluée. Comme le souligne Perelman, « Le même acte accompli par quelqu'un, sera considéré comme différent et autrement apprécié parce qu'on le croira accompli dans une intention différente »¹. Ce mécanisme interprétatif, selon l'adage « c'est l'intention qui compte », fait prévaloir la morale de l'agent sur celle de l'acte.

En théorie, l'imputation d'intention aux acteurs peut jouer dans les deux sens – en incitant à juger positivement (ou du moins, avec davantage d'indulgence) une action motivée par des intentions louables, ou à condamner une action qui aurait été motivée par des intentions répréhensibles ou, simplement, égoïstes. Dans les faits, c'est le plus souvent dans une logique de disqualification que les intentions des acteurs sont évoquées.

OBSERVATIONS ET ANALYSES

Ainsi, à propos de la décision, évoquée plus haut, du maire de Chalon-sur-Saône d'arrêter de servir dans les cantines scolaires un menu de substitution au porc pour les musulmans et les juifs, l'écrivain Philippe Besson, invité au « Grand direct de l'actu »

sur Europe 1 (11 août 2015) exprime des réticences sur la base des intentions qu'il prête à Gilles Platret :

Philippe Besson : Et tout ça, tout ça pour quoi ? Pour les pires raisons qui soient. Si derrière y avait un motif extraordinairement noble, moi je trouverais ça formidable. Mais pas du tout ! C'est juste que ces mecs-là courent après les voix du FN, donc ils se disent « ouh la la la la le FN stigmatise les musulmans, on a bien compris que c'était un bon fond de commerce de faire ça, donc je vais faire la même chose pour récupérer des électeurs FN » ; donc c'est atroce.

Journaliste : Clairement, ça stigmatise les musulmans, selon vous ?

PB : Mais ça stigmatise évidemment les musulmans, c'est évidemment fait dans ce seul but, évidemment.

Dans cette séquence, Philippe Besson fait explicitement dépendre l'évaluation de la mesure de l'évaluation des intentions qui ont présidé à sa mise en œuvre. Lorsqu'il évoque le fait qu'il l'aurait trouvée « formidable » s'il avait pu y voir un « motif extraordinairement noble », il pense sans doute à un objectif comme une application cohérente du principe de laïcité. Mais l'intention qu'il prête au maire de Chalon-sur-Saône se décompose en un objectif premier (discriminer les musulmans) au service d'un objectif ultime (récupérer les voix du FN), tous deux condamnés explicitement par le jugement « c'est atroce », et condamnant en retour la mesure elle-même.

EXERCICE 17

Ce questionnement sur les intentions des acteurs sociaux et des effets réels est au cœur de polémiques récurrentes sur l'engagement d'artistes dans des causes caritatives. Comment démêleriez-vous les imputations d'intentions et l'appréciation des effets réels (positifs et négatifs) dans le texte ci-dessous, qui rend compte d'une polémique autour de la tournée des « Enfoirés » ?

« Ce n'est pas parce que nous sommes pauvres que nous devons être associés à la lie musicale française », explique M. Mamoune-Dirdi. « Nous ne voulons pas avoir l'air ingrat mais nous aimerions bien que la troupe de chanteurs des Enfoirés nous laisse tranquilles ». Les autres membres hochent de la tête. Gilbert Trouillard, le trésorier, rajoute : « Aujourd'hui on n'a plus le droit ni d'avoir faim, ni d'avoir froid, mais surtout de laisser chanter Maurane et Catherine Lara ».

L'ADD [Association des Dignes Démunis] accuse ces chanteurs « carrément has been » de venir se refaire une image sur le dos des personnes démunies. « Sans déconner,

1. Chaïm Perelman, « Acte et personne dans l'argumentation », *Rhétoriques*, Bruxelles, Editions de l'Université de Bruxelles, 1989, p. 257-293 ; p. 272.

1. « Les Enfoirés » est le nom d'un regroupement d'artistes et personnalités publiques qui, depuis 1989, chantent au profit de l'association caritative des Restos du Cœur, créée par Coluche en 1985.

MC Solaar n'a plus fait une bonne rime depuis 10 ans, pourquoi on hérite de lui chaque année ? » s'insurge Michel F. « On est des humains comme tout le monde, nous non plus on ne supporte pas Chimène Badi vous savez », rajoute son compère Louis S. d'un air désabusé. « C'est vrai qu'ils récoltent de l'argent avec leur CD atroce, mais il faut réfléchir à d'autres moyens qui ne nous humilient pas comme ça. ».

Ils sont donc des milliers à avoir signé la pétition « Ne nous promettez pas le grand soir, ne nous le chantez pas non plus » en demandant expressément à « tous les artistes ringards, les chanteurs has been ou pas encore connus, et les pseudo-personnalités en mal de reconnaissance – notamment Mimie Mathy – d'exprimer leur solidarité sous forme de prose non-chantée ni slammée ou mieux encore, de dons ». Par ailleurs la pétition précise « nos membres sont ouverts à la formation d'un vrai groupe des Enfoirés qui serait composé de nos chanteurs et groupes préférés comme Radiohead, Arcade Fire, ou Lady Gaga ». ●

4.5 Argumentations fondant une causalité

On mentionnera enfin un dernier cas qui articule argumentation et causalité. Il s'agit de séquences dans lesquelles l'argumentation n'exploite pas un lien causal admis, mais vise à le *fonder* : l'objectif est d'étayer un énoncé du type « C est la cause de E » (ou « E a été provoqué par C »).

5 Argumentations fondées sur les personnes

Enfin, on abordera ici deux grands types d'arguments caractérisés par une logique commune, qui consiste à faire dépendre l'acceptabilité d'une thèse de l'évaluation de celui qui la promet. Dans le cas de l'argument d'autorité, il s'agit de suggérer qu'une proposition est acceptable parce qu'elle est soutenue par un locuteur présenté comme compétent, ou prestigieux, ou respectable... Dans le cas de la réfutation *ad hominem*, il s'agit de rejeter la thèse adverse parce qu'elle est soutenue par un locuteur stupide, malhonnête, partial ou coupable de quelque forme de contradiction (voir définition de la réfutation *ad hominem* au chapitre 2).

5.1 L'argument d'autorité

L'argument d'autorité figure sans doute parmi les types d'argument les plus étudiés. Pas un traité d'argumentation qui ne lui consacre au moins quelques lignes. Peut-être parce qu'il est généralement considéré – dans sa version fallacieuse – comme fondamentalement opposé à la démarche scientifique, sa discussion est souvent prétexte à une réflexion sur la place de la rationalité dans les argumentations ordinaires.

Très généralement, l'argument d'autorité est défini comme un schème argumentatif qui repose sur l'existence d'un lien entre certaines caractéristiques d'une personne (son prestige, sa compétence) et le crédit qu'il convient d'accorder à ses propos :

« Il y a argument d'autorité quand le Proposant donne pour argument en faveur d'une affirmation le fait qu'elle ait été énoncée par un locuteur particulier autorisé, sur lequel il s'appuie ou derrière lequel il se réfugie. La raison de croire (de faire) P n'est donc plus recherchée dans la justesse de P, son adéquation au monde tel qu'il est ou devrait être, mais dans le fait qu'il est admis par une personne qui fonctionne comme garant de sa justesse¹. »

La structure logique que l'on propose généralement de l'argument d'autorité est la suivante :

X a dit que P
(X est une autorité fiable à propos de P)
Donc P

Cette description générale rend compte de deux types d'arguments d'autorité classiquement distingués :

- **l'argument d'autorité direct**, où locuteur s'appuie sur sa propre autorité pour renforcer ses propos (« en tant que..., je peux vous garantir que P ») ; dans ce cas, le locuteur et l'autorité invoquée se confondent (la structure logique qui sous-tend l'argument d'autorité direct est alors « J'ai dit que P ; je suis une autorité fiable à propos de P ; donc P ») ;
- **l'argument d'autorité indirect**, au second degré : le locuteur exploite le crédit dont jouit une personne qui « fait autorité » dans un domaine donné pour donner plus de poids à une proposition qu'il souhaite soutenir. C'est en fait le type d'argument d'autorité le plus souvent étudié.

En fonction du type d'autorité invoqué, certains auteurs distinguent différentes variantes de l'argument d'autorité : argument du consensus (ou appel à l'autorité du plus grand nombre)² ; appel à l'autorité des « *select few* » (ou « *snob appeal* ») ; appel à la tradition (qui peut passer par l'utilisation de proverbes).

Par sa structure logique, l'argument d'autorité entretient des liens privilégiés avec les mécanismes de citation (voir chapitre 2), puisque les positions de l'autorité invoquée doivent bien être introduites dans le discours du locuteur pour servir d'appui à la thèse visée.

1. Christian Plantin, *L'Argumentation*, Paris, Mémo, Seuil, 1996, p. 88.

2. Je considère pour ma part qu'on a alors affaire à un autre type d'argument, dit argument *ad populum*, qui fait du nombre de partisans d'une position un indice de la valeur de cette position.

L'argumentation par autorité est étroitement liée à certaines problématiques linguistiques ou socio-linguistiques.

1. En particulier, comme lieu où se manifestent les enjeux de domination, symbolique ou non, l'argument d'autorité rejoint les réflexions classiques depuis Foucault sur l'autorité du discours. Au croisement entre les réflexions sur la légitimité des discours et les travaux sur l'argument d'autorité, on trouve la description de phénomènes discursifs comme les *connotations autoritaires*, attachées à des expressions empruntées à des discours qui jouissent d'un certain prestige, et qui exhibent parfois des *insignes de compétence* (de nature discursive : utilisation d'un vocabulaire technique ; ou non discursive : blouse blanche). L'intégration de ces procédés discursifs ou, plus largement, sémiotiques, dans la problématique générale de l'argument d'autorité suppose que l'on prenne en considération la communication argumentative dans sa dimension multimodale.

2. L'argument d'autorité relève aussi de la construction d'un *ethos* (voir chapitre 5), c'est-à-dire de l'élaboration rhétorique d'une image du locuteur propre à augmenter la crédibilité de ses propos. Cela a été souvent souligné à propos de l'argument d'autorité direct, qui exploite directement la crédibilité du locuteur pour la transférer sur ses propos (que cette crédibilité soit liée à une compétence, à des qualités morales, à une notoriété particulière, etc.). C'est aussi le cas pour l'argument d'autorité indirect, où la construction de l'*ethos* passe par un double mouvement de mise en scène de l'humilité ou de la modestie du locuteur, qui s'efface derrière l'autorité citée, et de « crédibilisation par association » du locuteur par celui qu'il cite : selon la jolie formule de François Flahault, « ça me dépasse, mais c'est tout de même par moi que ça passe »¹.

3. Envisagé dans un contexte de confrontation, l'argument d'autorité a pour effet de décharger le locuteur qui l'emploie du devoir de preuve : « c'est pas moi qui le dis, c'est Einstein ; si vous n'êtes pas d'accord, vous n'avez qu'à vous en prendre à lui ».

OBSERVATIONS ET ANALYSES

Ainsi, dans un forum de discussion², un intervenant se voit attaqué violemment pour avoir soutenu qu'il était possible de créer une atmosphère sur la planète Mars. Comme sa position était adossée à des recours à l'expertise, il réagit en invitant ses adversaires à diriger leurs critiques vers les autorités qu'il avait citées :

« Personne ne se moque de personne, il s'agit uniquement de données scientifiques et des modèles atmosphériques actuels. Peut-être faut-il les remettre en cause, mais **c'est aux scientifiques du domaine qu'il faut**

1. François Flahault, *La parole intermédiaire*, Paris, Seuil, 1978, p. 151.

2. Forum « L'homme doit-il marcher sur Mars ? », ouvert par le journal *Libération* d'août 2003 à mai 2004.

s'adresser, les forumers ne font que rapporter ce que ces scientifiques disent. »

4. L'argument d'autorité repose, on l'a dit, sur l'idée que certains locuteurs ont un *accès privilégié au savoir*, en raison de leur compétence, de leur moralité, du prestige attaché à leur personne. D'autres énoncés supposent un *accès privilégié à certaines informations* (qui de mieux placé que moi pour garantir la véracité de la proposition : « j'ai mal à la tête », ou qu'un témoin visuel pour raconter l'accident auquel il a assisté?). Ils ne constituent pas pour autant des arguments d'autorité, mais des assertions énoncées à partir de ce que les anglo-saxons appellent une « *special position to know* ».

OBSERVATIONS ET ANALYSES

C'est ce qu'illustre cette déclaration d'un journaliste de BFM TV, le 31/01/2011 (à propos de la rumeur selon laquelle Jacques Chirac serait atteint d'un début de maladie d'Alzheimer) :

« L'ancien Président de la République va bien, même très bien ; la preuve, il l'a dit lui-même à notre micro. »

La source de l'information selon laquelle Jacques Chirac va bien est présentée comme renforçant la crédibilité de cette information ; il est pourtant difficile de considérer que Chirac « fait autorité » en ce qui concerne son état – il se trouve, tout au plus, dans une « *special position to know* » à ce sujet. En revanche, lorsque, le même jour, Bernadette Chirac déclare sur Europe 1 que « Jacques Chirac n'a pas la maladie d'Alzheimer, les médecins l'ont dit », elle mobilise bien un classique argument d'autorité – les médecins faisant figure d'experts en matière de diagnostic de la maladie.

5. L'argument d'autorité est souvent rapproché de la réfutation *ad hominem*, qui propose de rejeter une proposition sur la base de caractéristiques de son énonciateur, alors que l'argument d'autorité s'appuie sur l'évaluation positive d'un énonciateur pour renforcer une proposition. L'argument *ad hominem* repose donc sur un mécanisme symétrique, ou inversé, de l'argument d'autorité, dont il constitue un mode de réfutation privilégié.

Notion-clé

Argument d'autorité

Ce type d'argument établit un lien entre certaines caractéristiques d'une personne (son prestige, sa compétence) et le crédit qu'il convient d'accorder à ses propos. Il transfère l'évaluation positive de la source sur les propos qu'elle soutient : X a dit p, or X est

...

une autorité dans le domaine dont la proposition p relève, donc p doit être considérée comme acceptable. L'argument d'autorité direct fait valoir l'autorité du locuteur lui-même, alors que l'argument d'autorité indirect fait valoir l'autorité d'un tiers, distinct aussi bien du locuteur que de l'interlocuteur.

L'argument d'autorité est souvent considéré avec suspicion par les analystes normatifs de l'argumentation (ceux qui visent à départager les argumentations acceptables des argumentations fallacieuses), car il est vu comme une forme de démission intellectuelle: il suppose en effet que l'on renonce à son propre jugement pour subordonner son opinion à celle d'autrui. Quant à ses effets, l'argument d'autorité est rejeté comme «terroriste», puisqu'il vise à annuler le discours de l'adversaire, contraint au silence par le poids de l'autorité.

Mais la condamnation globale de l'argument d'autorité n'est guère tenable. Le caractère nécessairement limité du domaine de compétence de chacun rend son utilisation inévitable dès que l'on cherche à se faire une idée sur un sujet qui sort de notre champ de savoir. Ce constat de la nécessaire délégation des savoirs conduit de nombreux auteurs à nuancer la condamnation de l'argument d'autorité, et déterminer les conditions auxquelles l'argumentation par autorité doit satisfaire afin d'être considérée comme acceptable.

- **Condition 1**: Le premier type de conditions d'adéquation tient aux mécanismes de discours rapporté que l'argument d'autorité met en œuvre. D'où un certain nombre de questions portant sur la citation elle-même: si elle relève du style direct, reprend-elle exactement les propos de l'autorité citée? Si elle est faite au style indirect, la reformulation est-elle fidèle? Pour pouvoir répondre à ces questions, une condition supplémentaire doit être remplie: la référence à l'autorité doit être suffisamment précise pour permettre de retrouver les sources.

L'exemple qui suit met totalement en déroute l'examen de cette condition 1, puisque l'autorité invoquée («les savants») ne s'est pas encore prononcée sur le sujet en discussion (les enfants dits «précoces»), mais fait l'objet d'une anticipation assez étonnante:

Sur qui les parents peuvent-ils s'appuyer pour éclairer les élites qui nous gouvernent [sur les mesures à mettre en œuvre à propos des enfants surdoués]? Sur les chercheurs. (...) Maintenant, la technologie va permettre à la science de faire des progrès comme jamais auparavant. Grâce à l'imagerie par résonance magnétique (IRM) et à la tomographie par émission de positons (TEP), on peut entrer dans les cerveaux en activité. **Les savants qui sont encore peu nombreux à s'intéresser aux enfants précoces vont faire des découvertes qu'il ne sera pas possible de réfuter**, notamment dans le domaine des sciences cognitives. Peut-être alors sera-t-il possible d'envisager d'une façon sereine et non plus idéologique une réforme d'où émergera la volonté de ne plus enfermer tous les enfants dans le même carcan¹?

- **Condition 2**: Le deuxième type de conditions d'adéquation porte sur la qualité de l'expert. Le principe de cet angle d'évaluation de l'argument d'autorité est qu'il a la valeur de l'autorité qu'on invoque: il est alors nécessaire de s'entendre sur les critères à la base de l'évaluation de l'autorité (diplômes, institution de rattachement, avis des pairs...).
- **Condition 3**: La proposition P dont l'autorité est présentée comme garante, doit relever de son domaine de compétence; dans le cas contraire, il y a erreur de pertinence.
- **Condition 4**: Il convient de se demander si l'autorité a un intérêt personnel à affirmer ce qu'elle dit: une expertise financée par un fabricant de tabac prouvant, par ses expériences, que la cigarette ne cause pas le cancer serait irrecevable.
- **Condition 5**: Enfin, certaines conditions sont liées à la nature même du sujet débattu. S'agit-il réellement d'un sujet qui puisse être tranché par un jugement d'expert? En appeler à une autorité, aussi éminente soit-elle, n'a pas de sens lorsqu'il s'agit de trancher lequel est le meilleur, d'un gâteau au chocolat ou d'une tarte au citron.

Dans ses emplois effectifs, l'argument d'autorité est souvent présenté comme une stratégie persuasive difficile à contrer. Cette difficulté est liée (au moins) deux de ses caractéristiques.

En premier lieu, l'argument d'autorité implique un **appel à la modestie**, comme en témoigne son nom latin d'*argumentum ad verecundiam*.

OBSERVATIONS ET ANALYSES

L'exhortation à l'humilité associée à l'argument d'autorité apparaît très nettement dans la séquence suivante, qui oppose l'astrologue Louis Saint Martin au physicien Henri Broch:

LSM: Vous savez, Kepler disait: «rejeter l'astrologie sans la connaître, sans la pratiquer, sans l'expérimenter, c'est une folie à trois dimensions». C'était Kepler, c'était pas monsieur Broch ou monsieur Saint Martin qui s'exprimait, hein; bon. Quant à Einstein, il disait: «c'est une science en soi illuminatrice; j'ai beaucoup appris grâce à elle, et je lui dois beaucoup.²»

On voit ici précisément en quoi l'argument d'autorité peut passer pour terroriste: il cherche à imposer silence et contrition à l'adversaire, puisque ne pas s'y soumettre, c'est pécher par orgueil.

1. Sophie Côte, *Doué, surdoué, précoce*, Albin Michel, 2002, p. 161.
2. «Savoir plus» du 1^{er} mars 1993, France 2.

Par ailleurs, les circonstances matérielles dans lesquelles se déroulent généralement les interactions argumentatives **rendent difficiles les vérifications** que nécessite l'évaluation de l'argument d'autorité. Schopenhauer propose une exploitation cynique de ces circonstances, afin d'accroître le champ d'action de l'argument d'autorité, lorsqu'il suggère, « en cas de nécessité », « non seulement [de] déformer le sens de ces autorités, mais [de] le falsifier carrément, ou même [d']en citer qui sont de pures inventions ; en général, l'adversaire n'a pas le livre sous la main, et ne sait du reste pas s'en servir¹ ». Cette observation est encore plus pertinente pour les interactions qui se déroulent dans un cadre médiatique, dont les contraintes (de temps, de simplification du message) rendent particulièrement malaisée toute critique systématique de l'argumentation.

Ces difficultés ne compromettent pas toutefois la possibilité d'une critique de l'argument d'autorité, et les discussions auxquelles il donne lieu lorsqu'il est mobilisé en contexte polémique suivent très largement les voies ouvertes par les questions critiques identifiées plus haut.

EXERCICE 18

Les échanges ci-dessous sont tirés d'un débat télévisé sur la voyance opposant Yves Galifret, professeur de psycho-physiologie sensorielle, au mage Dessuart². Galifret, opposé à la voyance, cite une étude parue dans Nature concluant à l'inanité de l'astrologie. Le mage Dessuart riposte en évoquant les dissensions qui se font jour au sein même de la communauté scientifique sur la voyance, et évoque divers scientifiques favorables qui y seraient. Par quelles voies passe la discussion de l'acceptabilité des arguments d'autorité dans cette séquence ?

MD : Je vais vous parler de scientifiques, puisque c'est ceux-là qui vous plaisent.

YG : Non, ce sont les gens sérieux qui me plaisent

MD : Bon, ben des gens sérieux. Je peux vous citer Léonid Vassiliev en URSS...

YG : Non ! Non, non alors ! Un fumiste !

MD : Un fumiste ! Un savant russe...

YG : Quand j'en parle à mes collègues soviétiques, ils me disent : pitié ! s'il vous plaît, pitié !

MD : Alors je vais vous parler de Costa de Beauregard en France, de Jean Charon ; vous allez me dire que ce sont des fumistes, aussi ?

YG : Costa de Beauregard... Jean Charon n'est pas sérieux. Costa de Beauregard, demandez l'avis des autres physiciens ; pas sur Costa de Beauregard en tant que physicien, sur Costa de Beauregard en tant qu'utilisant la physique, la physique corpusculaire pour justifier la parapsychologie.

MD : Ça ne vous arrange pas ●

1. Arthur Schopenhauer, *L'art d'avoir toujours raison*, Strasbourg, Circé, 1990, p. 48.

2. « Duel sur la Cinq » du 22 avril 1988, la 5.

5.2 La réfutation *ad hominem*

Il existe un autre type d'argument qui consiste, lui aussi, à faire dépendre l'acceptabilité d'une thèse de l'évaluation de celui ou celle qui la porte : c'est la réfutation *ad hominem* (voir définition p. 53). De même que soutenir une proposition par un argument d'autorité consiste à transférer l'évaluation positive d'un locuteur sur ses propos, une réfutation *ad hominem* consiste à rejeter une proposition sur la base de l'évaluation négative de celui ou ceux qui la soutiennent.

OBSERVATIONS ET ANALYSES

Aussi peut-on y rencontrer des formes de discours rapporté, comme dans l'exemple ci-dessous, dans lequel Léon Werth cherche à discréditer les appels à la guerre par la mise en scène de locuteurs disqualifiés tenant des propos simplistes, voire insanes, en soutien à la guerre :

La guerre est impossible. C'est un vieux moyen auquel les rois et les ministres pensent encore, mais dont les peuples ne veulent plus. Personne ne veut la guerre, sauf les vieux boutiquiers sexagénaires, qui aiment les grands faits divers. L'Allemagne, dites-vous, a besoin de territoire pour son peuple toujours multiplié, pour son commerce toujours croissant... Imaginez-vous un Allemand mobilisable désirent la guerre pour étendre ses affaires, ou, par mystique commerciale, pour étendre les affaires de l'Empire ? L'idée est si sottise que nous consentons à la prêter aux Allemands, mais que nous ne pouvons une minute l'attribuer à un Français. Il y a bien cette petite mercière de ma rue, de votre rue, qui dit :

Les affaires ne vont pas, il faudrait une bonne guerre.

Il y a aussi M. Barrès, qui, chaque matin, en se levant, répète :

Je suis Jeanne d'Arc... Je suis Jeanne d'Arc...

Mais il y a aussi, dans les asiles, quelques vieux délirants, qui disent :

Je suis Napoléon.

Est-ce que ça compte¹ ?

Les locuteurs mentionnés par Werth comme contre-autorités sont les rois, les ministres, les vieux boutiquiers sexagénaires, les Allemands, la petite mercière de la rue, Barrès et quelques vieux délirants, tous opposés aux peuples (ce qui permet de tracer un portrait de Werth à travers les sympathies et antipathies qu'il exprime). La position que défendent ces locuteurs-repoussoirs est désignée comme une « idée sottise », les propos que Werth leur attribue sont caricaturaux (« les affaires ne vont pas, il faudrait une bonne guerre »), voire délirants (« je suis Jeanne d'Arc », « je suis Napoléon »). On voit ici en quoi certaines réfutations *ad hominem* constituent d'impeccables miroirs de l'argument d'autorité.

1. Léon Werth, *Clavel soldat*, © Viviane Hamy, 1990, p. 11.