

Marianne DOURY

# ARGUMENTATION

Analyser textes et discours

2<sup>e</sup> édition

*observations et analyses*

*méthodologie pratique*

*exercices corrigés*

ARMAND COLIN

Des compléments en ligne sont disponibles à l'adresse :  
<https://armand-colin.com/ean/9782200631031>

Conception de couverture et de maquette: Yves Tremblay  
 Mise en page: PCA

Le pictogramme qui figure ci-contre d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres et de revues, au point que la possibilité même pour les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée. Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, de la présente publication est interdite sans autorisation de l'auteur, de son éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris).

Le Code de la propriété intellectuelle du 1<sup>er</sup> juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée dans les établissements

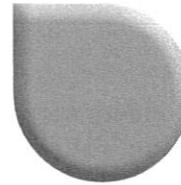
Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2° et 3° a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4). Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.



© Armand Colin, 2021 (2016)

Armand Colin est une marque de  
 Dunod Éditeur, 11 rue Paul Bert, 92240 Malakoff  
 ISBN: 978-2-200-63103-1

Présentation de l'ouvrage	7
<b>Partie 1 Vers une définition de l'argumentation</b>	
1 Qu'est-ce que l'argumentation ?	11
<b>Partie 2 L'articulation du discours et du contre-discours au cœur de l'argumentation</b>	
2 Argumentation et énonciation	41
3 Le traitement du contre-discours	63
<b>Partie 3 Les principaux ressorts de l'argumentation</b>	
4 Les types d'arguments	89
5 La structure de l'argumentation	121
6 Argumentation et rhétorique: les preuves oratoires	145
<b>Partie 4 Le langage de l'argumentation</b>	
7 Inventaire raisonné des marqueurs langagiers de l'argumentation	175
Corrigés	201
Index	219
Glossaire	221
Pour aller plus loin	231



# Présentation de l'ouvrage

Cet ouvrage vise à donner des clés pour analyser des textes et discours argumentatifs. Il ne prétend pas guider la *production* d'argumentations, mais outiller ceux qui, confrontés à des échanges argumentés, cherchent à en extraire la structure et la dynamique, en identifiant les principaux nœuds de désaccord et les procédés qui contribuent à les renforcer ou à les résoudre.

Il s'agit de comprendre comment les locuteurs s'y prennent (et non comment les locuteurs *devraient s'y prendre*) lorsque se manifeste une divergence d'opinions, et qu'ils sont amenés à consolider leur position face à une opposition. C'est donc une approche descriptive, qui rend compte des procédés langagiers mis en œuvre par des locuteurs dans de telles situations, et non d'une approche normative, qui vise à *évaluer* des argumentations, qu'on y trouvera.

L'ouvrage est constitué de quatre parties :

1. Vers une définition de l'argumentation.
2. L'articulation du discours et du contre-discours au cœur de l'argumentation.
3. Les principaux ressorts de l'argumentation.
4. Inventaire raisonné des marqueurs langagiers de l'argumentation.

Dans la première partie, on s'interroge sur ce qu'est l'argumentation. On part de l'appréhension spontanée de cette notion, pour la mettre en relation avec des conceptions plus savantes. On cherche à problématiser les relations entre argumentation et persuasion, pour proposer une définition qui met au cœur des échanges argumentatifs l'articulation d'un discours à un contre-discours.

La deuxième partie est consacrée au repérage des différentes « voix » qui se font entendre dans le discours argumentatif, et au traitement dont elles font l'objet. La notion d'hétérogénéité énonciative permet de montrer comment sont orchestrés les différents points de vue introduits par celui qui argumente, en appui ou en opposition à la position qu'il défend. On présente ensuite différents procédés dédiés au traitement de l'articulation du discours et du contre-discours. 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.

La troisième partie traite des principaux ressorts de l'argumentation. Sont d'abord définis et illustrés les différents types d'arguments, qui permettent de caractériser les séquences argumentatives en fonction de la nature de la

relation qui unit l'argument à la conclusion (qu'elles soient fondées sur la causalité, sur la ressemblance ou sur la personne). Le chapitre suivant s'attache à dégager les principaux principes de structuration des argumentations, au niveau local de la séquence et au niveau global de la dispute. On met enfin en relation l'analyse de l'argumentation avec la tradition rhétorique, et on propose une approche argumentative de la preuve par l'*ethos* et par le *pathos*.

La dernière partie reprend les principaux types de marqueurs langagiers qui ont guidé les analyses présentées tout au long de ce volume, et sur lesquels s'appuie toute démarche d'élucidation de la construction argumentative d'un texte ou d'un discours: opérateurs et connecteurs argumentatifs, mais aussi choix lexicaux, expressions figées ou construction visuelle du message argumentatif.

Chaque partie est constituée d'un ou plusieurs chapitres, chacun se terminant par des exercices, associés à des corrections. Le volume se clôt sur un glossaire reprenant les principales catégories du manuel et leur définition, et sur une bibliographie pour le lecteur qui souhaite aller plus loin dans son exploration du champ de l'argumentation.

Des compléments en ligne proposent, pour la plupart des catégories abordées dans le manuel, des exemples supplémentaires, assortis de leurs analyses.

L'ouvrage a été conçu pour être utile à tout étudiant qui, confronté à des discours argumentatifs, est amené à en élucider la «logique», qu'il s'agisse de discussions informelles entre amis, de textes littéraires, de campagnes publicitaires, de discours politiques, d'éditoriaux de presse ou d'échanges sur Internet. Il ne présuppose aucune compétence spécifique dans le champ des sciences du langage ou de la logique, ni aucune connaissance préalable des théories de l'argumentation. Une recherche en argumentation ne peut se réduire à l'application, même systématique et rigoureuse, d'une taxinomie des mécanismes argumentatifs – ce qu'est, fondamentalement, ce manuel. Mais elle suppose un préalable dont on ne peut faire l'économie: savoir nommer ces mécanismes, condition sans laquelle il est tout simplement difficile de les voir.

On ne peut prétendre, en un ouvrage, restituer l'ensemble des réflexions qui, depuis des siècles, s'attachent à rendre compte de la dimension argumentative du langage. On espère toutefois que les clés qu'on y propose permettent d'entrer dans les discours par l'argumentation, et d'entreprendre l'exploration de cette dimension.

## Partie

# 1

# Vers une définition de l'argumentation

### SOMMAIRE

1	Qu'est-ce que l'argumentation ?.....	11
---	--------------------------------------	----

# Qu'est-ce que l'argumentation ?

Dans ce chapitre, on s'interrogera sur ce qu'est l'argumentation. On partira de l'appréhension spontanée de cette notion, pour la mettre en relation avec des conceptions plus savantes. On cherchera ensuite à problématiser les relations entre argumentation et persuasion ; on proposera alors une définition qui met au cœur des échanges argumentatifs l'articulation d'un discours à un contre-discours. On clora ce chapitre par un point terminologique sur les catégories d'analyse centrales pour notre propos.

## PLAN

- 1 Les conceptions spontanées de l'argumentation
- 2 Les conceptions savantes de l'argumentation
- 3 Argumentation et persuasion
- 4 Argumentation comme mode de confrontation d'un discours à un contre-discours
- 5 La charge de la preuve
- 6 Point terminologique

**B**ien souvent, quand on pense aux circonstances dans lesquelles se déploie l'argumentation, ce sont des situations de parole publique, fortement codifiées, qui viennent à l'esprit : la plaidoirie de l'avocat visant à défendre son client et à obtenir la clémence du juge au tribunal ; les échanges entre les candidats cherchant à influencer les décisions de vote des citoyens lors du traditionnel débat télévisé de l'entre-deux tours aux élections présidentielles. On pense aussi à certains genres écrits dits « d'opinion », comme les éditoriaux de presse, les critiques littéraires ou cinématographiques ; à la communication publicitaire, faisant feu de tout bois pour déclencher des comportements d'achat. Pourtant, à côté de ces situations publiques, l'argumentation infuse tout autant les échanges dans la sphère privée. Dès qu'il faut

prendre à plusieurs une décision, aussi triviale soit-elle (« qu'est-ce qu'on mange ce soir? », « est-ce que je mets ma robe verte? »), se met en place un processus interactif de négociation de propositions adossées à de « bonnes » raisons, ou rejetées sur la base de raisons non moins perspicaces (« des brocolis, c'est bourré d'anti-oxydants », ou « pas question, elle te fait un teint de déterrée »). Les conversations les plus quotidiennes peuvent initier des modules argumentatifs, dès lors que dans les échanges émerge une question à laquelle les conversants proposent des réponses divergentes, réponses auxquelles ils cherchent à donner plus de consistance en les rapportant à des justifications.

Si l'argumentation n'est pas « partout » (certains discours n'examinent pas de thèse en faveur de laquelle il conviendrait d'avancer des arguments, ou à laquelle il faudrait opposer des objections – on m'accordera sans doute assez facilement que le manuel d'utilisation de mon robot-mixeur est faiblement argumentatif), elle est du moins potentiellement présente dans le répertoire le plus large des communications humaines. Aussi est-il nécessaire de faire le point sur les moyens dont on dispose pour mettre au jour les mécanismes discursifs qui lui sont propres, afin de faire sortir de l'ombre des pans entiers de discours qui, sans cet éclairage spécifique, resteraient obscurs – ou du moins, imparfaitement éclairés.

Le présent manuel cherche à donner à chacun les moyens d'activer la clé argumentative, qui permet d'entrer dans les discours par l'argumentation.

## 1 Les conceptions spontanées de l'argumentation

« Argumentation » est un mot qui relève de la langue courante, et qui désigne tout à la fois une pratique discursive et un champ de recherche qui peut atteindre un degré de spécialisation, voire d'hermétisme, certain. Dans ce qui suit, on mettra en regard l'acception courante du terme avec les définitions savantes, proposées par les spécialistes du champ. Cette démarche nous permettra de localiser les principaux déplacements par rapport au sens commun qui accompagnent l'adoption d'une approche outillée de l'argumentation.

Lorsqu'on interroge des locuteurs ordinaires (c'est-à-dire des praticiens de l'argumentation n'ayant d'autre bagage que leur expérience d'argumentateur et un cursus scolaire généraliste) sur ce qu'ils entendent par « argumentation », on collecte des définitions spontanées dont se dégagent quelques lignes de force récurrentes.

- L'argumentation est très généralement définie par le but qu'on lui prête; il s'agit de définitions que l'on peut qualifier d'*externes*. Le but le plus fréquemment évoqué est de « persuader » ou de « convaincre ». Sont parfois

mentionnés des objectifs autres, comme « expliquer », « faire comprendre » ou « s'exprimer »; on reviendra plus loin sur ces éléments de définition *fonctionnelle* de l'argumentation.

- Les définitions spontanées mentionnent aussi fréquemment la « matière » qu'on prête à l'argumentation: celle-ci est définie comme une activité de *parole* (on la voit comme une forme particulière de discours), ou comme une activité de *pensée* (on la définit comme un raisonnement). Est parfois évoquée la possibilité d'une argumentation *visuelle*, exploitant l'image.
- Lorsqu'elle est définie comme une activité de parole, l'argumentation est généralement vue comme associant (au moins) un argument (une *raison*), à une conclusion: elle est donc considérée comme une séquence textuelle qui se décompose en deux composantes, parfois articulées par un petit mot le plus souvent désigné comme « mot de liaison », « connecteur logique » ou « connecteur argumentatif ». Le passage d'une composante à l'autre est exprimé par des prédicats comme « justifier », « démontrer », « prouver », « inférer », « déduire ».
- Apparaissent enfin des notations suggérant que l'argumentation doit répondre à certaines exigences, et qui relèvent d'une conception *normative*: argumenter, c'est donner de « bonnes » raisons; argumenter, c'est produire un discours « rationnel »; argumenter, c'est le contraire de « manipuler ».

En bref, une synthèse de ces éléments définitionnels spontanés de l'argumentation serait quelque chose comme:

### Notion-clé

#### Argumentation (définition spontanée)

L'argumentation, c'est un discours qui sert à persuader en proposant de bonnes raisons pour une conclusion.

Les exemples de discours ou de situations spontanément associés à la production d'argumentation dessinent quant à eux une cartographie des pratiques argumentatives, dont les principaux pôles seraient:

- Le discours politique (situation prototypique: débat, meeting...);
- Le discours judiciaire (situation prototypique: le tribunal);
- Le discours publicitaire.

Il s'agit essentiellement de discours qui s'inscrivent dans un cadre que l'on peut qualifier d'institutionnel, et souvent, de discours de masse. Sont généralement oubliées les pratiques quotidiennes privées, d'individu à individu. Or les discours argumentés se déclinent sous une infinité de formes: ils peuvent être écrits ou oraux, interactionnels ou monologiques; ils peuvent être contraints par un contexte institutionnel ou relever d'échanges informels;

ils portent sur des thématiques relevant de domaines du savoir spécialisés, ou obéissent à des focalisations évolutives; ils peuvent encore instancier un genre de discours spécifique (l'éditorial de presse, le plaidoyer de l'avocat, la lettre de motivation...) ou présenter divers degrés d'hybridation générique. C'est le souci de rendre compte de ce caractère multiforme des pratiques argumentatives qui a gouverné le choix de nos exemples dans les chapitres qui vont suivre.

On retrouve certains de ces éléments définitionnels « ordinaires », aux côtés de caractérisations autres, dans les définitions savantes de l'argumentation. La sélection et recombinaison de ces diverses propriétés correspondent à des choix théoriques et méthodologiques caractéristiques d'écoles différentes. Ils seront, pour la plupart, repris et problématisés dans la suite de ce chapitre.

## 2 Les conceptions « savantes » de l'argumentation

Si l'on se penche maintenant sur les travaux académiques, on peut avoir le sentiment que l'argumentation entendue comme domaine d'études ne présente aucune unité, et est caractérisée par la dispersion des travaux qui s'en réclament. Le symptôme le plus évident en est leur éclatement disciplinaire: une réflexion sur l'argumentation peut s'inscrire dans le cadre d'une théorie sociologique, philosophique, logique, communicationnelle, psychologique, littéraire, linguistique... Pourtant, ce premier constat demande à être pondéré. Pour que l'argumentation constitue un « paradigme scientifique », il faudrait qu'il y ait:

- un cadre notionnel commun à ceux qui en parlent, le partage d'un certain nombre de notions, concepts, de problèmes et de méthodologies;
- un consensus sur un certain nombre de résultats acquis et sur un certain nombre de problèmes considérés comme « dépassés »;
- une bonne structure de la communication dans le domaine (les gens doivent se lire, se critiquer, se réfuter).

Or, ces conditions, si elles ne sont pas pleinement réalisées, sont au moins partiellement remplies, et pour chacun des critères, une évolution continue témoigne d'une « cristallisation » du champ, grâce notamment à l'émergence de structures événementielles et éditoriales qui permettent une diffusion satisfaisante des travaux en argumentation, et favorisent rencontres et échanges entre chercheurs.

Par ailleurs, aussi diversifiées que soient les approches de l'argumentation, la plupart partagent un certain nombre de questionnements et de catégories d'analyse qui balisent le champ, rendent mutuellement intelligibles les recherches et permettent aux différents travaux de se nourrir les uns des autres.

On retrouve dans les travaux académiques sur l'argumentation certains des éléments de définition spontanée mentionnés précédemment; ce sont la centralité qui leur est accordée ainsi que l'élaboration théorique à laquelle ils donnent lieu qui permettent de caractériser différentes perspectives.

### OBSERVATIONS ET ANALYSES

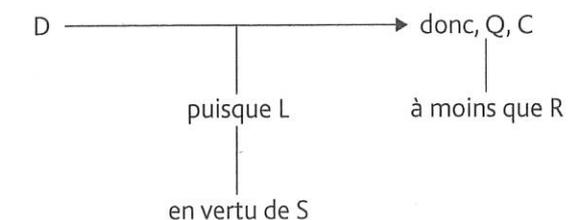
N.B.: Dans cette section, la sélection des auteurs et des définitions qu'ils proposent ne prétend pas rendre justice à la richesse et la diversité des approches de l'argumentation qui existent aujourd'hui. L'exercice vise à montrer comment les différentes définitions qui circulent reprennent des éléments de la conceptualisation ordinaire de l'argumentation, et les retravaillent selon des perspectives spécifiques.

Ainsi, dans la définition de l'argumentation avancée par Chaïm Perelman et Lucie Olbrechts-Tyteca dans le *Traité de l'argumentation* (dont on peut considérer que la publication, en 1958, est au départ du regain d'intérêt pour ce champ dans le domaine francophone):

« La théorie de l'argumentation [...] est l'étude des techniques discursives permettant de provoquer ou d'accroître l'adhésion des esprits aux thèses qu'on présente à leur assentiment<sup>1</sup>. »

on retrouve une approche fonctionnelle de l'argumentation (qui sert à « provoquer ou accroître l'adhésion des esprits »), l'idée qu'il s'agit d'un phénomène de *discours*, et enfin, la notion de « technique » – qu'on retrouvera au chapitre 6 consacré aux liens entre argumentation et rhétorique.

Chez Stephen Toulmin, c'est la caractérisation séquentielle de l'argumentation qui tient lieu de définition. Une argumentation est un discours présentant la configuration saisie par le célèbre schéma:



où D (par exemple, « Harry est né aux Bermudes ») est une donnée qui conduit à une conclusion C (« Harry est citoyen britannique »). L'inférence en appelle à un garant ou loi de passage L (« Un homme né aux Bermudes sera généralement citoyen britannique »), elle-même adossée à un support S (« en vertu des statuts et autres dispositions légales »)

1. Chaïm Perelman & Lucie Olbrechts-Tyteca, *Traité de l'argumentation. La Nouvelle rhétorique*, Editions de l'Université de Bruxelles, 1988 (5<sup>e</sup> édition), p. 5.

ou y»). L'inférence de D à C est modalisée par un quantifieur Q (« probablement »), relatif à une possible restriction R susceptible de bloquer ou de limiter le passage de D à C (« à moins qu'il n'ait acquis entre-temps la nationalité américaine »...)<sup>1</sup>.

Chez Jacques Moeschler, outre la caractérisation de la séquence argumentative, on trouve l'affirmation d'une inter-détermination entre argumentation et réfutation, arguments et contre-arguments :

« Argumenter revient donc à donner des raisons pour telle ou telle conclusion. Les raisons constituent, lorsqu'elles sont énoncées, autant d'arguments. Une argumentation consiste donc en une relation entre un ou des arguments et une conclusion. [...] Un argument définit toujours une classe de contre-arguments, comme une conclusion définit une conclusion inverse. Cette propriété qu'a l'argumentation d'être soumise à la réfutation me semble être une de ses caractéristiques fondamentales et la distingue nettement de la démonstration ou de la déduction, qui, à l'intérieur d'un système donné, se présentent comme irréfutables<sup>2</sup>. »

L'argumentation fait donc sens dans une opposition de discours vulnérables les uns aux autres : une argumentation, contrairement à une démonstration, n'est jamais définitive, en ce qu'elle peut toujours être contestée par des contre-arguments, ou mise au défi par une thèse concurrente.

Oswald Ducrot, dont les travaux ont durablement installé la réflexion sur l'argumentation dans le champ des sciences du langage en France, résume ainsi sa perspective :

« L'idée de base est que, dans un enchaînement argumentatif "A donc C", le sens de l'argument A contient en lui-même l'indication qu'il doit être complété par la conclusion. Ainsi le sens de A ne peut pas se définir indépendamment du fait que A est vu comme conduisant à C. Il n'y a donc pas à proprement parler de passage de A à C, il n'y a pas justification de C par un énoncé A qui serait compréhensible en lui-même, indépendamment de sa suite "donc C". Par conséquent, il n'y a pas transport de vérité, transport d'acceptabilité, depuis A jusqu'à C, puisque l'enchaînement présente le "donc C" comme déjà inclus dans le premier terme A<sup>3</sup>. »

Pour Ducrot donc, l'enchaînement argumentatif n'est pas un mécanisme inférentiel, mais *sémantique* : la conclusion ne fait que déployer un sens déjà contenu dans l'argument. De ce point de vue, la langue elle-même est argumentative, au sens où les mots qui

1. Stephen Toulmin, *The Uses of Argument*, Cambridge University Press, 1958, p. 140-105 (ma traduction).  
2. Jacques Moeschler, *Argumentation et conversation*, Hatier, 1985, p. 46-7.  
3. Oswald Ducrot, « Argumentation rhétorique et argumentation linguistique », in Doury M. & Moirand S., *L'argumentation aujourd'hui. Positions théoriques en confrontation*, Paris : Presses de la Sorbonne Nouvelle, 2004, p. 22.

constituent les énoncés déterminent, par leur sémantisme même, les suites possibles. C'est ce qui l'amène à qualifier l'argumentation, telle qu'il l'entend, de *linguistique*, par opposition à une argumentation rhétorique (comme celle que l'on trouve, par exemple, dans le *Traité* de Perelman et Olbrechts-Tyteca).

Frans van Eemeren et Peter Houtlosser encore, qui développent l'approche dite *pragma-dialectique* de l'argumentation, associent définition fonctionnelle et perspective normative :

« [L]e discours argumentatif est considéré comme un discours destiné à résoudre un conflit d'opinions grâce à l'évaluation de l'acceptabilité des positions en jeu, évaluation qui repose sur des critères dont la validité doit être admise intersubjectivement et dépend de leur capacité à résoudre un problème déterminé. [...] L'argumentation doit être vue comme un phénomène fonctionnel, exprimable, social et dialectique<sup>1</sup>. »

On retiendra que pour eux, l'argumentation est liée à l'existence d'un conflit d'opinions, d'un problème à résoudre. Elle est vue comme une activité de discours (« exprimable ») plus que comme une opération de pensée, menée à bien par des acteurs sociaux (« sociale »), réglée par des principes dont le fondement est leur capacité à contribuer à la réalisation de l'objectif poursuivi par les argumentateurs (« fonctionnelle ») ; en cela, c'est une procédure réglée de résolution du désaccord (« dialectique ») soucieuse, sinon du rationnel, du moins du *raisonnable*.

Christian Plantin<sup>2</sup> enfin en propose la définition suivante :

« L'argumentation est l'ensemble des activités verbales et sémiotiques produites dans une situation argumentative.

Une situation argumentative est une situation discursive organisée par une question argumentative.

Une question argumentative est une question à laquelle des locuteurs (les argumentateurs) donnent des réponses contradictoires (sensées, raisonnables, mais incompatibles), organisées dans un discours et un contre-discours.

Ces réponses expriment les conclusions (les points de vue) des argumentateurs sur la question. Les éléments du discours et du contre-discours étayant ces conclusions ont le statut d'argument pour leurs conclusions respectives.

Les situations argumentatives connaissent différents degrés et types d'argumentativité, selon les modes de relation établis entre discours

1. Frans H. van Eemeren, P. Houtlosser, « Une vue synoptique de l'approche pragma-dialectique », in Doury M. & Moirand S., *L'argumentation aujourd'hui. Positions théoriques en confrontation*, Paris : Presses de la Sorbonne Nouvelle, 2004, 45-71 ; p. 45-47.  
2. Christian Plantin, *Dictionnaire de l'argumentation. Une introduction notionnelle aux études d'argumentation*, Lyon, ENS Éditions, 2016.

et contre-discours, et les paramètres interactionnels et institutionnels cadrant la situation de discours.»

Plantin ancre la pratique argumentative dans un type de situation particulier, structuré par une question définissant à sa suite des discours en opposition. Il s'agit donc d'une définition restreinte (selon laquelle *tout n'est pas argumentatif*). C'est la nature de la situation de communication qui confère à une production sémiotique, quelle qu'elle soit, sa dimension argumentative; tout « message » produit dans une telle situation (même s'il ne présente pas, en surface, la configuration séquentielle « argument – conclusion ») est justiciable d'une prise en charge par les catégories de l'analyse de l'argumentation. Enfin, Plantin pose que le format d'échange (les paramètres interactionnels) et le cadrage social (les paramètres institutionnels) sont pertinents pour l'analyse argumentative.

L'introduction à l'analyse de l'argumentation qui fait l'objet de ce volume est quant à elle gouvernée par trois exigences principales :

- *Une orientation empirique*: il s'agit de proposer une démarche d'analyse qui permette de rendre compte des discours argumentés dans la variété de leurs déclinaisons possibles. Si l'étude de l'argumentation a un sens, c'est en tant qu'elle permet de dire des choses de certains événements du monde, qu'on pourrait appeler des *rencontres argumentatives*. Rendre compte de l'activité argumentative dans la diversité de ses manifestations requiert tout à la fois de déterminer les catégories d'analyse transversales susceptibles de faire sens pour toute production argumentative, et de spécifier en quoi les circonstances particulières de l'émergence d'une argumentation en contraignent tant la forme que le contenu.
- *Une visée descriptive*: On considérera que l'analyse doit *avant tout* restituer la logique propre aux positionnements et aux étayages argumentatifs, les rendre intelligibles, montrer comment ils se structurent mutuellement dans l'économie interne d'un débat. Si l'analyste souhaite se livrer à une évaluation critique des argumentations produites (débouchant sur des jugements du type « c'est une bonne argumentation » ou « c'est une argumentation fallacieuse/un sophisme/un paralogisme »), il ne peut le faire que dans un deuxième temps, sur la base de critères normatifs aussi explicites que possibles, et en tenant compte de l'activité critique produite par les locuteurs eux-mêmes dans le cadre des échanges argumentés qu'il étudie.
- *Une approche langagière*: On cherchera à tirer les conséquences du fait que l'argumentation s'offre à l'analyse sous la forme d'une construction verbale. L'argumentation n'est pas qu'« accidentellement » langagière: elle n'est pas *avant tout* une activité de pensée, ou une structure logique qu'il s'agirait de dépouiller de ses oripeaux langagiers pour atteindre son essence

véritable. Comme l'exprime joliment Christian Plantin<sup>1</sup>, on n'argumente pas en « mentalien », d'esprit à esprit: l'argumentation se développe dans et par le langage, elle lui est coextensive. Aussi nous adosserons-nous, souvent explicitement, toujours au moins implicitement, aux savoirs élaborés au sein des sciences du langage pour assurer quelque consistance à la démarche d'analyse qu'on proposera.

On précisera, dans les sections qui suivent, cette approche, en explorant les rapports entre argumentation et persuasion, et en posant le rôle structurant joué par l'articulation du discours et du contre-discours dans l'argumentation.

### 3 Argumentation et persuasion

Avant toute chose, comme préalable à l'adoption d'une définition, il est nécessaire de problématiser les rapports entre argumentation et persuasion. On l'a dit, la définition spontanée qui revient le plus souvent dans la bouche des locuteurs ordinaires fait de l'objectif de persuasion un trait définitoire de l'argumentation; et le même objectif de persuasion apparaît également, plus ou moins centralement, dans nombre de ses définitions « savantes ».

La définition de l'argumentation comme moyen de persuader un auditoire de la justesse d'une thèse, ou de l'amener à adopter une ligne d'action, est prédominante dans les recherches qui inscrivent l'étude de l'argumentation dans le champ de la rhétorique ou des sciences de la communication. D'Aristote, qui définit la rhétorique (dont l'argumentation est traditionnellement considérée comme une partie fondamentale, aux côtés de l'*ethos* et du *pathos*; voir chap. 6) comme « la faculté de découvrir spéculativement ce qui, dans chaque cas, peut être propre à persuader » (*Rhétorique*, 1355b), à Perelman, dont on a rappelé la définition p. 13, il est classique d'établir un lien systématique entre argumentation et persuasion.

La définition de l'argumentation comme moyen de persuasion a divers avantages, dont, en premier lieu, celui de la simplicité et de l'évidence: elle fait écho aux définitions « ordinaires », et s'articule à la tradition rhétorique, dont sont issus, plus ou moins directement, la plupart des développements modernes sur l'argumentation.

Si la conception de l'argumentation comme moyen de persuasion présente l'avantage de l'évidence intuitive, elle ne va pas sans poser divers problèmes; d'abord parce qu'elle met sur le devant de la scène la question des effets

1. Marianne Doury et Christian Plantin, « Une approche langagière et interactionnelle de l'argumentation », *Argumentation et Analyse du Discours* [En ligne], 15 | 2015, mis en ligne le 15 octobre 2015, consulté le 06 septembre 2020. URL: <http://journals.openedition.org/aad/2006>; DOI: <https://doi.org/10.4000/aad.2006>

de l'argumentation. Or, bien plus que les sciences du langage, c'est la psychologie sociale qui serait susceptible d'éclairer cette question, puisqu'elle a forgé un certain nombre d'outils susceptibles de rendre compte des changements d'attitude d'individus exposés à divers stimuli – dont des stimuli argumentatifs. Pourtant, la part que tient l'argumentation dans les travaux de psychologie sociale est extrêmement réduite, voire parfois inexistante. On peut y voir un symptôme de l'efficacité toute relative de l'argumentation à influencer autrui – du moins au regard d'autres procédés de persuasion comme la coercition, la séduction, la simple répétition ou les différents procédés de manipulation (au sens non péjoratif du terme) qui tiennent le haut du pavé dans les recherches en psychologie sociale.

C'est ce constat d'une efficacité limitée de l'argumentation à faire bouger les convictions qui amène Marc Angenot, dans son ouvrage *Dialogue de sourds*<sup>1</sup>, à contester les définitions de l'argumentation (assimilée ici à la rhétorique) basées centralement sur la recherche de persuasion :

« Ce livre part d'un étonnement face à une évidence qui ne semble guère perçue et face à une définition qui est universellement reçue alors qu'elle se révèle, à l'examen, inadéquate. Les manuels, de jadis et d'aujourd'hui, définissent benoîtement et classiquement la rhétorique comme "l'art de persuader par le discours". Cette simple définition n'est acceptée que parce qu'on ne s'y arrête pas. Arrêtons-nous-y. On lui opposera quelques élémentaires objections: les humains argumentent constamment, certes, et dans toutes les circonstances, mais à l'évidence ils se persuadent assez peu réciproquement, et rarement. Du débat politique à la querelle de ménage, en passant par la polémique philosophique, c'est en tout cas l'impression constante qu'on a, je suppose que vous êtes comme moi. Ceci pose une question dirimante à cette science séculaire qu'est la rhétorique: on ne peut construire une science en partant d'une efficace idéale, la persuasion, qui ne se présente qu'exceptionnellement. Qu'est-ce qu'un savoir qui pose pour critère de sa définition un résultat qu'il sait ne pouvoir guère obtenir, c'est-à-dire un savoir qui doit en constater l'échec, la non-réalisation dans les circonstances ordinaires de la vie? » (p. 7-8)

Cette mise en garde d'Angenot, quoique questionnant sainement l'association quasi pavlovienne entre argumentation et persuasion, pêche sans doute par excès de pessimisme: il arrive, et pas si rarement, que l'argumentation persuade – en particulier lors de situations de communication privées, dans lesquelles changer d'avis et se rallier à son interlocuteur ne suppose pas nécessairement que l'on perde la face. Mais qu'il arrive à l'argumentation

1. Marc Angenot, *Dialogues de sourds. Traité de rhétorique antilogique*, Mille et Une nuits, département de la Librairie Arthème Fayard, 2008.

de persuader ne signifie pas que la persuasion est un trait définitoire de la discipline.

Au-delà de ces considérations touchant à la prise en charge disciplinaire de l'argumentation, l'observation même des pratiques argumentatives amène à s'interroger sur la définition de l'argumentation par la persuasion. En effet, il n'est pas exceptionnel que des conversations prennent un tour argumentatif, sans qu'aucun objectif de persuasion puisse, avec quelque plausibilité, être prêté à ceux qui participent aux échanges.

Qu'on pense ici à deux situations diamétralement opposées. La première est celle où ceux qui conversent sont du même avis sur la question en discussion – et en discutent quand même. Typiquement, c'est ce qui se produit lorsque deux amis, sortant ensemble d'une salle de cinéma, échangent leurs impressions sur le film qu'ils viennent de voir, et tombent d'accord d'emblée sur le fait qu'il s'agit du pire film qu'ils aient vu depuis longtemps. Le plus souvent, le dialogue ne se clôt pas sur ce constat d'un jugement négatif partagé; il y a des chances pour que ce ne soit qu'un point de départ à l'élaboration coopérative d'un discours argumenté justifiant cette évaluation: « et la bande-son était nulle... »; « et tu as vu les invraisemblances dans le scénario? »; « et les longueurs, dans la deuxième partie... ».

## OBSERVATIONS ET ANALYSES

Le dialogue qui suit illustre la banalité des échanges argumentatifs qui se développent alors que les conversants partagent une même position sur le sujet en discussion. Il s'agit d'échanges enregistrés entre un marchand de presse (L1) et un client habitué (L2) dans un commerce parisien. La discussion porte sur la question de la double nationalité:

L1: Moi je suis pas – tu seras pas d'accord avec moi – c'est que... si t'as des gamins, bon, la... la double nationalité, y a un risque. T'es français ou t'es algérien, t'es français ou t'es marocain, il faut savoir.

L2: Moi, je suis... moi je suis pas pour la double nationalité.

L1: Moi je suis contre.

L2: Ouais.

L1: Moi j'vois des mecs...

L2: ...Tu fais ton choix, hein.

L1: Tu fais ton choix. Dans ces cas-là, c'est trop facile, alors!

L2: Ah ouais! Tu prends le bon d'un côté... et puis tu laisses le bon de l'autre.

L1: Voilà, exact! « Oui, mais on a nos origines... », « Mais et alors? Tu peux avoir tes origines! Tu peux aller en vacances dans ton pays! Mais dans ces cas-là t'as pas à avoir... » Et c'est... et leurs gamins, les aînés qui font

des conneries comme ça, tu les prends : « casse-toi dans ton pays ! » Parce que c'est des parasites de la société.

Il apparaît dès le premier échange que le maintien de la discussion dans le registre de l'argumentation pourrait être mis en danger par le fait que L1 et L2 campent sur la même position (« je ne suis pas pour »/ « je suis contre ») : pourquoi argumenter si tout le monde est d'accord ? Pourtant, c'est bien ce qui se passe dans la suite de la discussion. C'est à travers la mise en scène d'une discussion avec un interlocuteur qu'on peut caractériser comme un « immigré défendant la double nationalité », représentant l'opposition sans laquelle aucune argumentation ne peut s'élaborer, que L1 (lui-même français d'origine marocaine) peut développer ses arguments, avec d'ailleurs une violence assez marquée qui aurait été plus difficile à tenir dans une interaction en face-à-face. Le module argumentatif se déroule en trois phases :

– Une phase introductive durant laquelle L1 introduit le thème de la double nationalité, « tâte le terrain », affirme sa position et s'assure de celle de son interlocuteur.

– Une phase d'argumentation « directe », au cours de laquelle L1 et L2 avancent un argument partagé au service de cette position commune (« tu fais ton choix »), et qui crée une coalition entre eux contre ceux qui, justement, ne choisissent pas (« tu prends le bon d'un côté... et puis tu laisses le bon de l'autre »).

– Une troisième phase de récit d'une opposition dialoguée enfin, dans laquelle L1 se met en scène dans une discussion argumentée avec un adversaire fictif défendant la double nationalité (l'énoncé « oui, mais on a nos origines » est un argument attribué à l'adversaire en faveur de sa position).

Cet échange illustre bien la banalité de telles situations, où les interlocuteurs argumentent en faveur d'une position commune, bien qu'aucun représentant d'une position autre ne participe à l'interaction. Dans de telles situations – qui ne sont ni anecdotiques, ni « bizarres » –, il est difficile de maintenir que l'objectif de persuasion est au cœur de l'activité argumentative.

À l'autre bout de l'axe consensus/dissensus, il arrive qu'entrent en argumentation des locuteurs campant sur des positions si diamétralement opposées qu'aucun ne peut envisager sérieusement la possibilité de faire bouger, si peu que ce soit, leur interlocuteur – et pourtant, ils argumentent (même si les échanges ont des chances de tourner court assez rapidement).

Plus généralement, l'émergence d'argumentations, parfois fort nourries, dans des situations de consensus aussi bien que de divergence radicale, amène à questionner la centralité d'un objectif de persuasion dans l'activité argumentative. Mais, si on n'argumente pas *toujours* pour persuader, pourquoi, alors, argumente-t-on ? Il se pourrait en fait qu'il ne soit pas possible d'attribuer une finalité unique (ni même principale) à l'activité argumentative en elle-même, et que si but il y a, celui-ci est attaché à une situation de communication ou à un type d'interaction particulier, et aux enjeux qui le gouvernent, et non à l'argumentation « en général ».

- Celle-ci peut ainsi remplir une fonction *cognitive*. Elle aide les locuteurs à faire le tour de leurs opinions en les verbalisant, puis en les confrontant *in absentia* ou *in praesentia* à des contre-discours. Ce faisant, elle peut amener à des *découvertes*, et, par l'exploration heuristique d'un sujet et sa mise à l'épreuve par un questionnement argumentatif critique, générer de la connaissance.
- Elle joue aussi un rôle *identitaire*. Dire ce à quoi on adhère, et les raisons pour lesquelles on y adhère, c'est une façon de dire qui on est, de construire et de proposer à autrui une « identité d'opinion » ; et par la socialisation de cette identité d'opinion, l'argumentation permet de renforcer le sentiment d'appartenance à un groupe constitué d'individus aux opinions convergentes, et de se différencier des « autres ».
- L'argumentation a par là même une fonction *relationnelle*. Elle peut renforcer la connivence avec l'interlocuteur en lui permettant d'exprimer son accord et en rendant explicite la convergence des points de vue ; elle peut aussi, à l'inverse, mettre en place une relation conflictuelle ou, du moins, fondée sur la différenciation, « désaccord » n'étant pas nécessairement synonyme de « conflit » – en creusant des divergences d'opinion.
- Elle peut enfin, comme le prévoit la conception répandue de l'argumentation comme *moyen de persuasion*, chercher à agir sur les attitudes de l'interlocuteur, qu'elle vise à amener à adhérer à une thèse ou à mettre en œuvre une ligne d'action spécifique. Pour contourner une approche psychologisante en termes de « convictions » ou d'« attitudes », on peut considérer l'effort de persuasion comme une tentative d'alignement des discours : persuader l'autre, ce serait l'amener à tenir le même discours que soi – ou *a minima*, l'amener à abandonner la production de contre-arguments contre notre position.

Cette liste n'est aucunement exhaustive, et d'autres fonctions peuvent s'imposer selon le terrain considéré. Ces fonctions sont, on le voit, fortement liées à des situations de communication particulières, et il est difficile de les rattacher à l'activité argumentative en elle-même.

## 4 Argumentation comme mode de confrontation d'un discours à un contre-discours

### 4.1 Au centre de l'argumentation, le désaccord

À côté des définitions de l'argumentation centrées sur ses objectifs externes (heuristique, identitaire, relationnel, persuasif...), on trouve une autre famille de définitions, basée sur ce qui est généralement posé comme une condition minimale pour l'émergence d'une argumentation : l'existence – ou la plausibilité – d'une divergence d'opinions sur un sujet. Cette divergence d'opinions doit de plus être constituée en problème, sans quoi les locuteurs en désaccord

pourraient fort bien se passer d'argumenter, et, après avoir constaté et affirmé leur divergence de vues, s'en tenir là. Or, il ne suffit pas que deux voix opposées se fassent entendre pour qu'on parle d'argumentation. Si A affirme : « moi j'aime le music-hall », et si B s'oppose à son assertion (« pas moi »), il n'y a pas argumentation, mais simple confrontation de points de vue. Pour qu'il y ait argumentation, il faut que les points de vue soient *construits*, c'est-à-dire qu'ils soient soutenus par d'autres propositions.

L'insistance mise sur l'opposition, dans l'argumentation, d'un discours et d'un contre-discours, se rattache à une tradition ancienne, dont l'origine est classiquement attribuée à Protagoras. Ce sophiste plaçait au centre de sa réflexion l'idée qu'il y a, « à propos de tout, deux discours opposés »<sup>1</sup>, et en tirait des conséquences pour l'enseignement de l'argumentation (voir chapitre 3).

Aujourd'hui, nombreux sont ceux qui insistent sur le caractère central, dans toute argumentation, de la confrontation entre un discours et un contre-discours. On se rangera à leurs côtés, et on considérera l'argumentation comme un mode de gestion discursive du désaccord.

#### Notion-clé

##### Argumentation

On considérera ici l'argumentation comme un mode de construction du discours visant à le rendre plus résistant à la contestation.

Cette définition ne signifie pas que tout dialogue argumentatif est un pugilat, ni que le conflit prédomine dans tout échange argumenté. La confrontation entre un discours et un contre-discours peut se faire aussi bien sur le mode conflictuel que sur le mode coopératif<sup>2</sup>. Loin d'être nécessairement douloureux ou violent, il peut y avoir un véritable plaisir à argumenter, plaisir qui trouve sa source aussi bien dans le fait de se frotter à une contradiction que dans l'espèce de jubilation que peut produire une argumentation conjointement menée.

Par ailleurs, il ne faut pas en inférer non plus que le discours argumenté idéal serait un discours clos. Argumenter un point de vue ne suppose pas que l'on cherche à *se soustraire* à la contradiction, mais que l'on cherche à voir jusqu'où une position peut « tenir » face à la contestation. Argumenter – même si ce n'est pas nécessairement l'objectif de tout locuteur développant un discours argumenté – permet de développer un point de vue au-delà de l'adhésion immédiate, d'en mesurer la cohérence, d'en tester la résistance, d'en expliciter les implications.

1. Jacqueline de Romilly, *Les grands sophistes dans l'Athènes de Périclès*, Paris, Bernard de Fallois, 1988, p. 97.

2. Et même une confrontation argumentative violente suppose une part importante de coopération : pour s'étriper verbalement, il faut collaborer, se coordonner, bref, il faut que chacun y mette du sien.

## 4.2 Conséquences sur l'objet de l'analyse argumentative

La définition de l'argumentation comme confrontation entre un discours et un contre-discours a des conséquences sur la construction des objets soumis à l'analyse argumentative, qui doivent donner accès aux points de vue qui se structurent mutuellement.

On pourrait dire de certains objets qu'ils sont naturellement clos ; c'est le cas, par exemple, des interactions de type « débat », qui présentent, de façon inextricable, la confrontation d'un discours et d'un contre-discours sur une question donnée. Il ne viendrait à l'esprit d'aucun analyste (du moins on peut l'espérer) de chercher à rendre compte d'une seule face de la pièce, et de ne faire porter l'analyse que sur le discours d'un des débatteurs, qu'on aurait démêlé de celui de son interlocuteur, sans chercher à rendre compte de leur détermination mutuelle.

Si le cas des interactions de type « débat » semble clair, la détermination d'un objet d'analyse, lorsqu'on se penche sur des discours argumentés monologiques (produits par un seul locuteur), est plus problématique. Pourtant, la même exigence d'accès à la contradiction prévaut. Là encore, certains objets présentent une forme de complétude qui peut inviter à se limiter à leur analyse, sans chercher à constituer un corpus étendu. C'est le cas des discours ou textes argumentatifs qui, quoique monologiques, présentent des références marquées à une contradiction : leur étude permet de saisir la confrontation entre discours et contre-discours (même si, dans ce cas, la confrontation se fait sur un mode asymétrique, la présence du contre-discours dans le discours du locuteur étant régie par les objectifs argumentatifs de ce dernier).

Mais il existe aussi des textes ou des discours dans lesquels toute référence explicite à une opposition est gommée. Ces textes, pourtant, ne prennent leur sens que par rapport à un contre-discours à la lumière duquel émerge leur dimension argumentative, la pertinence de certains développements, le sens de certains silences. C'est ce que montre Nadine Gelas<sup>1</sup> lorsqu'elle met au jour la dimension polémique et argumentative de la motion présentée par François Mitterrand au congrès de Metz en 1978, motion qui, en elle-même, ne comporte aucune allusion à un contre-discours, mais qui ne prend pourtant son sens que par rapport à un autre texte auquel elle s'oppose : la motion présentée par Michel Rocard. Des observations de ce type conduisent à considérer que le sens argumentatif d'un texte ne peut être atteint que si l'analyste prend en compte ce que Michael Billig<sup>2</sup> appelle son *contexte argumentatif* : la signification d'un discours ne peut être déployée qu'au regard des contre-discours par rapport auxquels il se détermine, qu'il critique ou aux objections desquels il cherche à répondre.

1. Nadine Gelas, « L'hyperpolémique », in *Le discours polémique* (collectif), Lyon, Presses Universitaires de Lyon, 1980.

2. Michael Billig, *Arguing and Thinking. A rhetorical approach to social psychology*, Cambridge University Press, 1987, p. 91.

Il est alors possible :

- soit de privilégier l'analyse d'un discours donné, le contre-discours étant considéré comme un élément du contexte argumentatif à la lumière duquel l'analyse doit être menée ;
- soit de définir son objet de façon à accorder un statut symétrique au discours et au contre-discours, en y intégrant l'expression des positions qui s'entre-déterminent.

Cette invitation à l'élargissement du corpus doit bien sûr rester dans des limites raisonnables, et ne pas conduire à étendre à l'infini ses données. Le principe selon lequel tout discours, peu ou prou, se détermine par rapport à l'ensemble des autres discours existants, ou seulement possibles, ne doit pas conduire à une variante discursive de l'effet papillon qui interdirait la clôture des corpus d'étude. Il est néanmoins nécessaire de prendre au sérieux l'idée que l'argumentation ne se réalise que dans la confrontation, réelle ou figurée, de positions divergentes, et que l'analyste doit toujours, au minimum, garder « à portée d'esprit » le contre-discours par rapport auquel le discours qu'il étudie fait sens : en effet, pour reprendre les termes de Christian Plantin<sup>1</sup>, « chacun des discours en opposition constitue un analyseur de l'autre » .

## 5 La charge de la preuve

Une discussion argumentative – un *débat* – suppose donc la confrontation d'au moins deux discours antagonistes sur une question. Dans la plupart des contextes où l'on peut être amené à exprimer des opinions, on attend des participants à la discussion qu'ils ne se contentent pas d'affirmer leur point de vue, mais qu'ils le *justifient*. Règne donc une forme d'exigence d'argumentation, qui stipule que chacun doit accepter – sous certaines conditions – d'assumer la **charge de la preuve** de ce qu'il avance.

### OBSERVATIONS ET ANALYSES

Cette exigence est notamment de mise dans la plupart des forums de discussion sur Internet, comme l'illustre ce commentaire, posté par le nouveau modérateur d'un forum consacré aux ovnis en janvier 2011 :

Bon je vais être clair.

1. « Les instruments de structuration des séquences argumentatives », *Verbum* 32-1, 2010, 31-51, p. 34.

Je modère dorénavant la section, et avec moi les trolls<sup>1</sup> ont une espérance de vie extrêmement réduite.

Donc ça va être simple :

- Plus de 2 messages avec un truc du style : « oui mais c'est pas si simple que ça ». **Et pas d'arguments derrière = dégage.**
- Plus de 2 messages avec un truc du style : « Ton explication ne tient pas parce que tout est possible ». **Et pas d'arguments derrière = dégage.**
- Tout ce qui s'en approche de trop près = dégage.

Valable pour tout le monde.

Les partisans du mystère la chose est simple : **ou vous avez des arguments et ça se discute, ou vous n'avez que l'envie d'un mystère et c'est dégage**, le web est plein de forums et sites où vous pourrez tourner en rond jusqu'à la fin des temps.

Je vous donnerai même une liste.

Ici **on argumente ou on se tait**. [...] Dorénavant c'est ma section et je vais la gérer à ma façon, **ou on argumente ou on se tait ou on dégage**.

L'éthique de la discussion sur Internet (la « Nétiquette »), telle qu'elle apparaît dans ce message, pose que prendre position est insuffisant, exprimer un doute sur la perspective défendue par l'adversaire l'est tout autant. Que ce soit dans la construction de son propre point de vue ou dans la mise en cause de celui de l'adversaire, celui qui affirme doit assumer la charge de la preuve – et pour ce faire, il doit avancer des arguments.

Plus généralement, l'accusation « vous n'avez aucun argument » est un moyen de disqualifier la position de l'adversaire : elle exploite le principe selon lequel une affirmation non étayée est, tout bonnement, nulle et non avenue. Les consignes données par le modérateur du forum dans l'exemple précédent sont, certes, exceptionnellement virulentes ; mais le point qu'elles illustrent n'a rien que de très banal. Dans de nombreuses circonstances, on est tenu de justifier les propositions qu'on avance.

#### Notion-clé

##### Charge de la preuve

Obligation d'avancer des arguments en faveur de, ou contre une position. Cette obligation peut, selon les circonstances et les règles qui les régissent, revenir à celui qui a pris cette position, à son adversaire, voire à un tiers.

1. Un troll, dans un forum de discussion, est un message visant exclusivement à générer des polémiques, et considéré, à ce titre, comme indésirable.

## 5.1 Principe d'attribution de la charge de la preuve

Si, en théorie, le fait même d'avancer une proposition engage celui qui la soutient à fournir des arguments en sa faveur, dans les faits, cette exigence d'argumentation n'est pas systématique.

- On ne doit pas *tout* argumenter, et c'est heureux : on ose à peine imaginer le degré de saturation de l'espace communicationnel si l'on devait justifier des propositions comme « je vais aller acheter du pain », « j'ai mal à la tête », « qu'est-ce qu'il fait chaud, aujourd'hui ! », etc. ;
- Sur une question donnée, toutes les positions ne demandent pas également à être argumentées : « On peut tuer qui on veut » appelle des justifications autrement plus sérieuses que « il ne faut pas tuer son prochain ».

Le dispositif argumentatif n'est en effet généralement pas symétrique, dans la mesure où, sur une question donnée, une des positions en présence peut relever de la *doxa* (de ce qui est considéré comme généralement admis, et donc pas à prouver), alors que l'autre, qui conteste la *doxa*, supporte la charge de la preuve.

La règle générale d'attribution de la charge de la preuve (de l'étayage argumentatif) veut que celle-ci incombe à celui qui contrevient à la *doxa*, à l'opinion commune, alors que son adversaire bénéficie de ce qui est considéré comme admis. Autrement dit, plus une proposition est inattendue, invraisemblable, etc., plus celui qui l'avance doit la justifier. C'est à celui qui affirme que  $2+2 = 5$  qu'il revient d'étayer ce qu'il affirme et non à celui qui affirme que  $2+2 = 4$ .

Par ailleurs, celui qui avance une proposition contre la *doxa* doit prouver cette proposition, et non inviter son adversaire à prouver qu'elle est fautive ; il se rendrait alors coupable d'un **argument *ad ignorantiam***.

Cette règle d'attribution de la charge de la preuve a deux conséquences majeures :

- l'attribution de la charge de la preuve est gouvernée par un principe d'inertie : elle joue en faveur de ce qui existe, et seulement ce qui change doit être justifié ;
- l'attribution de la charge de la preuve varie en fonction des situations, puisque la *doxa* dépend des auditoires : je n'aurai pas à justifier la validité de l'astrologie à un congrès d'astrologues, mais il faudra en revanche que j'affûte beaucoup plus solidement mes arguments devant des représentants de l'Union Rationaliste...

La règle générale d'attribution de la charge de la preuve (c'est à celui qui va contre la *doxa* de prouver ce qu'il dit) est spécifiée par des sous-règles en fonction des situations. Ainsi, dans le cadre juridique, la charge de la preuve est liée à la présomption d'innocence : c'est l'accusateur qui assume la charge de la preuve, et tout doute doit jouer en faveur de l'accusé. Dans ce cadre,

utiliser l'échec de l'adversaire à prouver la culpabilité d'un individu comme argument en faveur de son innocence n'est pas fallacieux.

### Notion-clé

#### Argument *ad ignorantiam* (par l'ignorance)

Un argument *ad ignorantiam* consiste à conclure, de l'incapacité de l'adversaire à prouver une proposition *p*, l'acceptabilité de *non-p* (la thèse contraire).

« Aucune étude ne prouve que les aliments génétiquement modifiés ont des effets néfastes sur la santé ; ils sont donc parfaitement inoffensifs. »

## 5.2 Négociation de la charge de la preuve

L'analyse de discours argumentés amène à considérer que l'attribution de la charge de la preuve n'est pas donnée d'avance, mais peut être négociée au cours de l'interaction. Il s'agit donc d'un enjeu, et non d'une caractéristique prédéfinie d'une situation.

### OBSERVATIONS ET ANALYSES

Prenons le cas du film de Sidney Lumett, *Douze hommes en colère*, dans lequel douze hommes délibèrent pour décider de la culpabilité ou de l'innocence d'un jeune Portoricain, accusé d'avoir poignardé son père. La situation de départ est la suivante : après un rapide tour de table, il s'avère que 11 jurés sont persuadés de la culpabilité de l'accusé, le 12<sup>e</sup> considérant qu'il subsiste un doute sur ce point – et qu'un verdict de culpabilité ne peut être rendu en l'état de la réflexion. La décision devant être prise à l'unanimité, la seule solution est de discuter afin d'obtenir un consensus par l'argumentation. Mais les jurés ont été laissés seuls, sans règle explicite quant à la conduite des discussions ; l'incertitude donne lieu aux échanges suivants (les jurés sont désignés par un numéro, et restent anonymes tout au long du film) :

n° 12 : Tenez, j'ai une idée ; il me semble que c'est à nous de convaincre monsieur [le juré n°8, qui n'est pas convaincu de la culpabilité de l'accusé] qu'il a tort et que nous avons raison ; chacun de nous pourrait, pendant deux-trois minutes... enfin, c'est juste une idée comme ça...

n° 1 : Non non, bonne idée. Si on faisait un tour de table ? On commence par vous.

n° 2 : Eh bien euh... c'est difficile à dire... je pense juste qu'il est coupable ; ça m'a paru évident. Personne n'a prouvé le contraire.

n° 8 : Personne n'avait à prouver le contraire. C'est aux plaignants de fournir la preuve. L'accusé n'est même pas obligé d'ouvrir la bouche. C'est dans la constitution.

n° 2 : Bien sûr, je sais bien. Ce que je veux dire, c'est que... eh bien, je crois juste qu'il est coupable. Quelqu'un l'a vu faire.

Au début de cette séquence, toutes les possibilités sont ouvertes. En particulier, l'argument du nombre pourrait jouer : ce serait alors à celui qui défend une opinion minoritaire (et qui, en ce sens, va *contre la doxa* et prétend avoir raison contre tous) de justifier sa position. C'est pourtant la proposition inverse que fait n° 12, peut-être par souci d'économie : il paraît plus aisé de faire changer d'avis un individu isolé, alors que le retournement de 11 personnes par une seule peut sembler difficilement réalisable. Une fois ce principe général accepté, encore faut-il décider de l'ordre dans lequel vont argumenter les partisans de la culpabilité de l'accusé – qui va assumer en premier la charge de la preuve ; et c'est ici la disposition spatiale qui tranche (celui qui prend en charge l'animation du groupe invite le juré qui se trouve à sa gauche à commencer, initiant ainsi le *tour de table*, au sens strict). Mais assumer la charge de la preuve n'est pas chose facile, et n° 2 cherche à s'en débarrasser en invoquant son intime conviction, et en renvoyant le devoir de preuve au juré n° 8 (qui doute de la culpabilité de l'accusé) : « personne n'a prouvé le contraire ». N° 8 lui rappelle la règle d'attribution de la charge de la preuve en contexte juridique (ce n'est pas à l'accusé de prouver qu'il est innocent, mais à l'accusation de prouver qu'il est coupable), ce qui amène, bon gré mal gré, n° 2 à avancer un argument en faveur de sa position (« quelqu'un l'a vu faire »).

### EXERCICE 1

La séquence suivante est tirée d'un débat télévisé sur la voyance opposant le mage Dessuart (MD) à Yves Galifret (YG), professeur de psycho-physiologie sensorielle<sup>1</sup>. Il s'agit de l'ouverture du débat par le journaliste Jean-Claude Bourret (JCB). Quelle règle détermine, en principe, l'attribution de la charge de la preuve dans un tel contexte et sur un tel sujet ? Comment se négocie l'attribution de la charge de la preuve par les participants ?

JCB : Alors monsieur le professeur Galifret je vous propose d'ouvrir le duel intellectuel et de nous expliquer quelle est votre position sur la voyance.

YG : Euh... je préférerais que ce soit... moi je n'ai rien à prouver, c'est celui qui affirme qui a la charge de la preuve, n'est-ce pas ?

JCB : Alors monsieur le mage Dessuart.

YG : Moi je... je considère que le roi est nu, j'attends qu'on me démontre que le roi n'est pas nu.

MD : Alors cher professeur je pense que c'est exactement l'inverse parce qu'en l'occurrence, nous, les voyants, nous sommes des sujets, on n'est pas des scientifiques

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

et c'est pas possible pour nous qui n'avons pas l'information nécessaire de démontrer les mécanismes de ce genre de phénomènes. On en est sujets [...] mais comment voulez-vous que nous expliquions ces choses-là ? Nous n'avons pas les armes pour ça, on n'est pas des scientifiques. ●

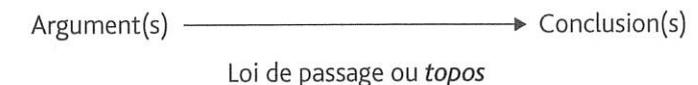
En abordant un texte ou un échange argumentatif, il conviendra donc toujours de se poser la question de la charge de la preuve, et du ou des principes, éventuellement contradictoires, qui en gouvernent l'attribution dans la situation envisagée. On prêtera notamment attention à une formule comme « pourquoi pas ? », qui, lorsqu'elle n'est pas suivie d'une argumentation, a pour fonction de faire basculer sur l'interlocuteur le devoir de preuve (voir chapitre 4).

## 6 Point terminologique : arguments, figures rhétoriques, mouvements argumentatifs

Au terme de cette mise en place, un point terminologique s'impose, afin de définir les catégories d'analyse auxquelles on aura recours dans les chapitres qui suivent.

### 6.1 L'unité de base de l'analyse argumentative : la séquence argumentative

L'unité de travail de l'analyse argumentative est la *séquence argumentative*. Elle est composée de (au moins) un énoncé-argument et de (au moins) un énoncé-conclusion, le passage de l'un à l'autre s'appuyant sur une *loi de passage* ou *topos*.



Un énoncé n'est pas « en soi » un argument ou une conclusion ; c'est à l'intérieur d'une séquence qu'il acquiert une fonctionnalité argumentative. Un énoncé n'est un argument (ou une prémisse) qu'en tant qu'il est présenté comme renforçant un autre énoncé, qui aura par là même statut de conclusion (ou de thèse)<sup>1</sup>. Aussi l'argument n'est-il pas l'unité de base de l'argumentation, mais la séquence « argument – conclusion ».

1. On considérera « argument » et « prémisse » d'une part, « conclusion » et « thèse » d'autre part, comme synonymes.

Ainsi, le même énoncé « il va faire chaud » remplit des fonctions argumentatives différentes, selon qu'il est intégré à la séquence (1), dans laquelle il joue le rôle de conclusion, ou à la séquence (2), où il fait fonction de prémisses :

- (1) Le ciel est complètement dégagé aujourd'hui ; il va faire chaud.
- (2) Il va faire chaud ; je vais m'habiller légèrement.

On y reviendra au chapitre 5. Dans une séquence argumentative, la prémisses (ou l'argument) est supposée plus assurée que la conclusion ; c'est en cela qu'elle est susceptible de lui servir de rempart contre une possible contestation. C'est cette asymétrie fondamentale entre le statut de l'argument et celui de la conclusion qui différencie la séquence argumentative de la séquence explicative. Dans une explication, il n'y a pas, entre l'*explicandum* et l'*explicans*, de différence d'acceptabilité, mais d'*intelligibilité* : l'élément à expliquer n'est pas contesté, mais incompris ; l'explication n'est pas mieux acceptée, mais plus connue ou plus claire.

## 6.2 Les types d'arguments

Les séquences argumentatives qui apparaissent dans les échanges quotidiens, les débats télévisés, des éditoriaux de presse ou tout autre genre de discours peuvent faire l'objet de regroupements sur la base de la nature de la relation entre la prémisses et la conclusion qui les constituent. Les catégories résultant de ces regroupements sont désignées par « types d'arguments » en français, *argument schemes* en anglais.

On défendra l'idée, au chapitre 4, que le recours à la notion de type d'argument est extrêmement précieux pour l'analyse de l'argumentation, pour au moins deux raisons :

- elle permet de « décoller » de la singularité littérale d'un discours argumentatif, et autorise des rapprochements d'un discours à l'autre, d'un genre à l'autre, voire la caractérisation de styles argumentatifs individuels ;
- elle offre un cadre à l'examen critique des argumentations, et permet d'assurer la discussion de l'acceptabilité des séquences argumentatives dans une perspective normative, tout autant que d'éclairer l'activité évaluative des locuteurs « ordinaires » engagés dans des argumentations.

Diverses entreprises typologiques s'efforcent depuis des siècles de structurer un nombre variable de types d'arguments sur la base de regroupements raisonnés plus ou moins systématiques. Dans le domaine francophone, la typologie élaborée par Chaïm Perelman et Lucie Olbrechts-Tyteca<sup>1</sup>, qui distinguent trois grandes catégories (les arguments quasi-logiques, les arguments fondant

la structure du réel, les arguments fondés sur la structure du réel) et divers sous-types, constitue à ce jour la référence la mieux partagée. Plus encore que ces grands regroupements, c'est le glossaire proposé par les auteurs en fin de volume, qui répertorie un grand nombre de types d'arguments spécifiques et renvoie à leurs définitions et exemplifications dans le corps du texte, qui constitue une ressource remarquable pour qui veut analyser l'argumentation. Dans le même esprit, le *Dictionnaire de l'argumentation* de Christian Plantin<sup>1</sup> consacre environ 50 entrées à différents types et sous-types d'arguments, soigneusement définis et illustrés. On a préféré n'en retenir qu'un petit nombre, qu'on abordera au fil des analyses tout au long de ce volume, et plus spécifiquement dans le chapitre 4.

## 6.3 Les figures de discours

Les définitions de l'argumentation basées sur la notion de persuasion instaurent une proximité fonctionnelle entre procédés argumentatifs et procédés rhétoriques (et en particulier, figures de style), tous concourant au même objectif de susciter l'adhésion des destinataires. Bien souvent, les premiers sont valorisés comme visant l'adhésion au moyen de la raison (ils chercheraient, selon l'opposition classique, plus à *convaincre* qu'à *persuader*), alors que les seconds seraient suspects car liés à la séduction, voire à la manipulation.

On considérera ici que les figures du discours participent pleinement de l'argumentation, non pas au regard de leur capacité à générer de la persuasion, mais en raison de leur contribution sémantique à l'énoncé. On a en effet posé l'importance de la matérialité langagière de l'argumentation ; or, les figures participent de la génération du sens du discours argumentatif, et demandent à être considérées comme des moyens langagiers de construction de l'argumentation, au même titre que l'emploi d'un « pour preuve » comme introducteur de conclusion ou le choix du mot « résistant » plutôt que « terroriste » pour désigner un poseur de bombe.

Certaines figures de discours semblent entretenir un lien étroit avec certains types d'arguments, dont elles constituent une forme condensée, fusionnant en un raccourci éloquent tout un cheminement argumentatif. C'est le cas notamment de bon nombre de figures de sens et types d'arguments fondés sur une relation d'analogie. Les exemples qui suivent illustrent la continuité – mais aussi les ruptures – entre figures de discours et argumentations fondées sur la ressemblance.

Une métaphore est un trope par ressemblance qui consiste à « présenter une idée sous le signe d'une autre idée plus frappante ou plus connue, qui, d'ailleurs, ne tient à la première par aucun autre lien que celui d'une certaine

1. Chaïm Perelman & Lucie Olbrechts-Tyteca, *Traité de l'argumentation. La Nouvelle rhétorique*, Editions de l'Université de Bruxelles, 2008 (6<sup>e</sup> édition).

1. Christian Plantin, *Dictionnaire de l'argumentation*, op. cit.

conformité ou analogie<sup>1</sup>. Une métaphore a une orientation argumentative lorsque la substitution du terme métaphorique au terme propre invite à transférer une propriété admise du phore (ou comparant) au thème (ou comparé), sur la base d'autres propriétés présentées comme communes et non discutées.

### OBSERVATIONS ET ANALYSES

Ainsi, lorsqu'en mai 2010, Jean-François Copé affirme n'avoir rien à reprocher aux agences de notation qui viennent d'abaisser les notes de la Grèce, du Portugal et de l'Espagne, il justifie ainsi sa position :

« La question n'est pas celle du baromètre. La vraie question à mes yeux, c'est que dans ces moments-là, c'est les politiques qui doivent faire leur boulot. [...] On est dans une situation qui est grave et sur laquelle, comme toujours, c'est aux politiques à prendre leur responsabilité<sup>2</sup>. »

La désignation des agences de notation par le terme de « baromètre » repose sur un trait implicite commun (leur fonction d'instrument de mesure), et vise à étendre aux agences de notation un trait considéré comme admis des baromètres : le fait qu'il serait absurde de les incriminer lorsqu'ils annoncent du mauvais temps. C'est ce qui permet à Copé d'enchaîner sur la mise en cause des politiques, qu'il appelle à prendre leurs responsabilités.

On pose parfois qu'une des différences entre figures de style et séquences argumentatives est que les secondes seraient plus « discutables », offriraient plus de prise à l'examen critique et seraient, en ce sens, plus rationnelles. Si les figures comme la métaphore, par leur caractère non propositionnel, peuvent sembler moins vulnérables à la contestation, il est toujours possible à un adversaire d'en faire ressurgir les implicites, et de leur adresser les mêmes critiques que celles habituellement réservées aux argumentations comparatives.

### OBSERVATIONS ET ANALYSES

Ainsi, le magazine *Marianne* questionne l'emploi du terme « baromètre » (et son exploitation argumentative) par Copé comme suit :

Certes, mais quand le baromètre est présenté par un médecin lié aux laboratoires pharmaceutiques, aux cliniques privées et aux grands chirurgiens, on peut se poser des questions sur la fiabilité du diagnostic.

1. Pierre Fontanier, *Les Figures du discours*, Paris, Champs Flammarion, 1977, p. 99.

2. <http://www.europe1.fr/politique/les-politiques-doivent-faire-leur-boulot-cope-184401>

C'est un peu comme si on considérait que l'avis de Jean-François Copé sur l'UMP était un baromètre fiable<sup>1</sup>.

La structure concessive introduite par « certes » oppose une restriction à l'analogie de Copé. Elle introduit le baromètre, toujours dans un emploi figural (puisque l'on voit mal à quoi un baromètre pourrait servir à un médecin dans l'exercice de sa profession), dans un contexte médical, où l'importance des enjeux économiques est reconnue comme susceptible de jeter le doute sur l'objectivité des jugements d'« experts » (il s'agit, on le verra plus loin, d'une réfutation *ad hominem* circonstancielle). Cette première ligne critique est elle-même adossée à une analogie, portée cette fois par une construction argumentative caractérisée : la dernière phrase de la séquence présente comme incontestable le discrédit attaché à tout jugement de Copé sur l'UMP, le parti dont il préside le groupe à l'Assemblée Nationale, et invite à transférer ce discrédit sur les notes émanant des agences de notation.

Plus encore que la métaphore, certaines configurations discursives reposant sur l'analogie sont vraiment à l'intersection de procédés rhétoriques et de procédés argumentatifs. C'est le cas des **analogies proportionnelles**<sup>2</sup>, qui exploitent une analogie de rapports. L'exemple classique met en parallèle le rapport du soir à la journée d'une part, de la vieillesse à la vie d'autre part, et sa formulation ne retient typiquement que 3 des 4 termes impliqués : « la vieillesse est le soir de la vie ».

#### Notion-clé

##### Argumentation par analogie proportionnelle

Elle repose sur une similitude de structure entre quatre termes pris deux à deux. Elle vise à établir que le rapport que A entretient avec B (thème) est le même que celui que C entretient avec D (phore) ; le rapport entre C et D est supposé admis de l'auditoire, alors que le rapport entre A et B est précisément à établir.

« La religion, c'est l'opium du peuple. »

Structure sous-jacente : la religion est au peuple (thème) ce que l'opium est aux classes dominantes (phore), c'est-à-dire une drogue [conclusion visée : la religion est donc nocive et doit être combattue].

1. *Marianne*, 8-14 mai 2010, p. 16, rubrique « Les pieds dans le plat ! ».

2. Ou plutôt, de *certaines* analogies proportionnelles : on n'envisage ici que celles qui ont une orientation argumentative – ce qui n'exclut pas que les analogies proportionnelles puissent aussi avoir une visée poétique, expressive, ludique ou didactique.

## OBSERVATIONS ET ANALYSES

C'est cette structure qui sous-tend le titre d'un article paru dans le magazine *Marianne* en novembre 2013, « Les Français sont les Roms des Suisses » (l'article est consacré à la perception des Français cherchant du travail en Suisse par les Suisses). Il s'agit bien une analogie de *rappports* (où un même terme – les Français – apparaît tant dans le comparant que dans le comparé) : les Français sont aux Suisses ce que les Roms sont aux Français. Les traits qui portent l'analogie sont des stéréotypes négatifs partagés : « paresseux », « arrogants », « revendicateurs » et... potentiellement délinquants. L'analogie proportionnelle est ici *argumentative*, la conclusion visée étant explicitée en fin d'article : « Moralité : on est toujours l'étranger de quelqu'un ».

Enfin, la **réfutation par analogie logique** qui suit (et qui constitue un cas particulier d'argumentation reposant sur une analogie) s'inscrit clairement dans le registre argumentatif, et on voit mal quelle figure permettrait de la condenser.

## Notion-clé

## Réfutation par analogie logique

Il s'agit de mettre en évidence les failles d'un argument adverse en le comparant avec un second argument présentant la même structure logique, mais menant à une conclusion de toute évidence inacceptable.

– *Réfléchissez-vous avant de publier des caricatures dont vous savez qu'elles provoqueront des manifestations, peut-être des morts ?*

– *Ce ne sont pas mes dessins qui provoquent les morts, mais ceux qui descendent dans la rue. Cela me rappelle un peu le cas de la femme violée que l'on accuse parce qu'elle portait une minijupe. Nous avons le même sentiment. On nous reproche tout le temps d'être en minijupe alors qu'un fou furieux rôde aux alentours. (Stéphane Charbonnier dit Charb, interviewé par le journal suisse Le Temps).*

## OBSERVATIONS ET ANALYSES

C'est bien une réfutation par analogie logique qu'instancie l'exemple qui suit (il s'agit d'un tweet envoyé à Nicolas Sarkozy lors de la session « en direct » sur Twitter qu'il avait organisée pour dialoguer avec les Français en mai 2015) :

« Prétendre lutter contre le FN tout en reprenant ses idées n'est-ce pas comme lutter contre l'obésité en distribuant du Nutella ? »

La réfutation repose ici encore sur une analogie entre deux stratégies de lutte, l'une contre le Front National, l'autre contre l'obésité, présentées comme obéissant à une même logique (qu'on pourrait paraphraser par « lutter contre le mal par le mal »). L'analogie

visé au transfert d'un jugement négatif porté sur la première et supposé partagé (distribuer du Nutella pour lutter contre l'obésité, c'est idiot) à la seconde (reprendre les idées du FN pour l'affaiblir politiquement). Mais aucune expression métaphorique ne semble être à même de restituer la ligne argumentative portée par cette réfutation par analogie logique : on n'a pas toujours le choix entre une stratégie figurale (le recours à une figure de style) et une stratégie propositionnelle (le recours à une séquence argumentative).

Au-delà des procédés fondés sur l'analogie, d'autres figures de discours entretiennent des liens privilégiés avec l'argumentation. En particulier, tous les procédés rhétoriques susceptibles d'articuler discours et contre-discours constituent des catégories précieuses pour l'analyse de l'argumentation : antithèse, citation, concession, *distinguo*, épitrophe, ironie, occupation (et figures équivalentes ou associées : prolepse, hypobole, apodioxe, anticipation), réversion, question rhétorique...

## EXERCICE 2

*Comment analyseriez-vous l'énoncé en caractères gras dans l'échange ci-dessous ? [Il est tiré de l'émission La Nouvelle Star, une émission de type « télé-crochet » dans laquelle un jury (composé cette année d'Olivier Bas, André Manoukian, Sinclair et de la chanteuse belge Maurane) évalue la prestation des candidats en choisissant d'allumer une lumière rouge ou bleue (l'émission est animée par Cyril Hanouna)]*

Maurane (au public qui la hue après qu'elle a mis un rouge à un des candidats) : Oh ! Calmez vous ! Le rouge, ça veut pas dire qu'on l'aime pas !

Cyril Hanouna : Oui, ma femme m'a quitté, ça veut pas dire qu'elle m'aime pas non plus ! ●

## 6.4 Les mouvements argumentatifs

On parlera enfin de « mouvements argumentatifs » pour rendre compte de séquences argumentatives complexes, monologiques ou dialogales, présentant des configurations reconnaissables et pouvant mobiliser des types d'arguments divers. Il s'agit par exemple de la concession, de l'occupation, de l'objection ou de la réfutation. On les rencontrera plus loin dans ce volume.

1. *La Nouvelle Star*, D8, 5 février 2013.

Partie

2

# L'articulation du discours et du contre-discours au cœur de l'argumentation

## SOMMAIRE

- 2 Argumentation et énonciation..... 41
- 3 Le traitement du contre-discours..... 63

# Argumentation et énonciation

Dans un discours argumentatif, plusieurs voix se font entendre. La voix du locuteur, qui défend une position sur la base de raisons diverses ; mais aussi la voix de ses adversaires, auxquels il s'oppose et contre les objections desquels il se prémunit ; ainsi que celle de ses alliés, de l'accord desquels il se prévaut. C'est au repérage de ces multiples voix, qui constituent l'hétérogénéité énonciative du discours argumentatif, qu'est consacré ce deuxième chapitre.

## PLAN

- 1 Argumentation et théories de l'énonciation
- 2 Argumentation et ironie
- 3 Argumentation et discours rapporté

## 1 Argumentation et théories de l'énonciation

Si l'on adopte la définition de l'argumentation comme mode de construction d'un discours visant à le rendre plus résistant à la contestation, cela signifie que l'on considère que l'argumentation suppose l'existence d'un désaccord, d'une divergence, que celle-ci se manifeste dans la situation de communication (par exemple lors d'une discussion opposant des interlocuteurs aux vues divergentes) ou soit simplement plausible. Lors d'un meeting politique par exemple, l'auditoire est essentiellement constitué d'individus du même bord que celui qui s'exprime à la tribune ; mais c'est bien l'existence d'un adversaire politique, même absent, qui conditionne le discours argumentatif qu'il tient.

C'est ce qui explique que le discours argumentatif soit fondamentalement tourné vers un **contre-discours** par rapport auquel il fait sens, et dont il porte bien souvent les marques.

Il en résulte que le discours argumentatif est fondamentalement **polyphonique** : il fait sens au sein d'un réseau d'autres discours par rapport

auxquels il se positionne, soit en s'y alliant (recherche de coalitions, de soutiens, de «garants» qui viennent renforcer la position défendue), soit en s'en démarquant (mise en scène d'un adversaire par rapport auquel le discours argumentatif «se pose en s'opposant»).

Aussi, une des premières tâches à accomplir, lorsqu'on se trouve face à un texte ou un discours argumentatif, est de s'assurer d'attribuer correctement les points de vue portés par les énoncés présents dans les données. Il s'agit, dit grossièrement, de répondre à la question «qui parle?». Pour répondre à cette question, il ne suffit pas de savoir qui a la parole, mais plus subtilement, de savoir qui prend en charge les points de vue exprimés: «qui dit quoi», et «qui dit la même chose que qui»?

Pour ce faire, l'analyse argumentative doit recourir aux théories et méthodes élaborées par la linguistique de l'énonciation, qui permet de circonscrire l'hétérogénéité des voix qui se font entendre à l'intérieur d'un même texte ou discours et de les hiérarchiser. En particulier, on mobilisera la distinction entre **locuteur** (celui que l'énoncé présente comme son auteur, comme le responsable de sa production, et auquel renvoient les marques de première personne), et **énonciateur** (celui qui prend en charge les points de vue)<sup>1</sup>.

Un locuteur, dans son discours, peut faire intervenir plusieurs points de vue, portés par des énonciateurs plus ou moins précisément identifiés, et auxquels il peut s'identifier ou non. Un préalable à l'analyse argumentative consistera donc:

- 1) à repérer les indices qui permettent de localiser les manifestations de l'**hétérogénéité énonciative** d'un discours;
- 2) à déterminer si le locuteur s'identifie à un des énonciateurs qu'il fait entendre, et si oui, auquel.

Il importe en effet de spécifier si un énoncé présent dans le discours examiné constitue une conclusion que le locuteur cherche à étayer, ou exprime la thèse prêtée à l'adversaire et qu'il s'agit de contester. L'énoncé considéré peut encore constituer un argument susceptible de venir en renfort de la conclusion défendue par le locuteur, auquel cas le locuteur s'identifiera à son énonciateur (même s'il s'agit de l'adversaire), ou un contre-argument pris en charge par un énonciateur dissident, et susceptible de mettre en danger la position défendue par le locuteur – il conviendra alors de le neutraliser.

Afin de répondre à ces questions, seront examinées toutes les marques de subjectivité du locuteur, tout ce qui témoigne de son attitude vis-à-vis des points de vue mis en scène. Les indices pris en considération sont nombreux et hétérogènes:

- guillemets;
- verbes introducteurs de discours rapporté («prétendre»/ «montrer»);

1. Sur la distinction entre locuteur et énonciateur, voir Oswald Ducrot, «Analyse de textes et linguistique de l'énonciation», in Ducrot O. et al., *Les mots du discours*, Paris, Minuit, 1980, p. 7-56.

- désignations du discours de l'autre («baratin»/ «propos»/ «démonstration»);
- marqueurs de structures concessives («certes/il est vrai/peut-être que... mais...»);
- syntagmes attributifs («selon X, d'après X, si l'on en croit X...»);
- modalisateurs (par exemple, l'emploi du conditionnel, expression privilégiée de la mise à distance dans le discours médiatique).

### Notions-clés

#### Discours/contre-discours

On envisagera ici cette opposition du point de vue du locuteur dont on traite l'argumentation. Relèvent du discours tous les énoncés contribuant à étayer la thèse défendue par le locuteur, et du contre-discours, tous les énoncés prêtés à un adversaire défendant le point de vue adverse, ou critiquant la position défendue par le locuteur.

#### Polyphonie

Orchestration de plusieurs points de vue à l'intérieur d'un même discours.

#### Locuteur

Celui que l'énoncé présente comme son auteur, comme le responsable de sa production, et auquel renvoient les marques de première personne.

#### Énonciateur

Celui qui prend en charge un point de vue, auquel le locuteur peut, ou non s'identifier.

#### Hétérogénéité énonciative

Fait de faire entendre plusieurs points de vue, prêtés à des énonciateurs différents, à l'intérieur d'un même discours.

## OBSERVATIONS ET ANALYSES

L'identification de la structure énonciative et l'attribution des énoncés et fragments d'énoncés à des énonciateurs distincts peuvent s'avérer extrêmement complexes. C'est ce qui ressort de l'analyse du message suivant, extrait du site du magazine *Les Inrockuptibles*. Il a été publié dans le cadre de «l'affaire Damien Saez», du nom d'un jeune musicien français dont l'affiche (qui annonçait la sortie de son dernier album, «J'accuse», ainsi que le concert associé) avait été retirée en 2010 des couloirs du métro parisien par la régie de publicité de la RATP (Régie Autonome des Transports Parisiens). L'affiche reproduisait une photo de Jean-Baptiste Mondino<sup>1</sup> représentant une femme nue dans un caddie, et mentionnait en haut à gauche le titre de l'album: «J'accuse».

Dans l'esprit de Damien Saez, il s'agissait de dénoncer la marchandisation du corps de la femme; mais des associations féministes ont considéré que l'affiche contribuait à cette

1. L'affiche est visible sur de nombreux sites internet en utilisant, dans un moteur de recherche, les mots-clés, «Damien Saez», «J'accuse», «Mondino».

marchandisation. Le retrait de l'affiche par la RATP avait été dénoncé par certains comme la manifestation d'une censure généralisée exercée au nom du « politiquement correct » ; c'est l'outrance de ce type de dénonciation qui est visée dans le message ci-dessous<sup>1</sup> :

« Je crois que là, il faut se calmer un peu et réfléchir (si si) un peu avant de balancer des trucs du genre ["il y a partout de la censure : on ne voit pas de photos de b... dans le métro, pas de porno à 18 heures sur France 2, Dieudonné a disparu de la circulation, les néo nazis n'ont pas le droit à la parole..."] (1). Ça, [c'est pas de la censure] (2) : c'est de la morale ([aaargh !](3)). On vit en société. On ne fait pas ce que l'on veut. [Ma liberté s'arrête etc.] (4) (désolé pour les poncifs niveau bac philo, mais là, c'est un peu obligé). [Saez est un guignol (ok)] (5), [cette photo n'est pas plus choquante que n'importe quelle couv de féminin (ok)] (6), mais [parler de CENSURE] (7), faut arrêter. [« Paris n'est pas Santiago de le Chili », comme disait le poète] (8). »

(1) Les guillemets marquent les propos qu'ils encadrent (« il y a... parole ») comme empruntés à un autre énonciateur, dont l'auteur du message se distancie (par l'utilisation, justement, des guillemets, mais aussi par ce qui précède : « avant de balancer des trucs du genre »). Ils encadrent une reformulation (et non une citation) de la position défendue par les opposants au retrait de l'affiche de Damien Saez. Il s'agit d'une extrapolation, à partir d'une position locale (critique de la décision de la RATP de retirer l'affiche) vers une thèse très fortement étendue (dénonciation de toute forme de censure) ; en cela, on peut y voir une mise en œuvre de la **stratégie de l'homme de paille**.

(2) « C'est pas de la censure » est une **négation polémique** : dans l'énoncé négatif, pris en charge par l'auteur du message, on peut entendre l'affirmation positive sous-jacente (« c'est de la censure »), attribuable aux énonciateurs qui soutiennent Damien Saez.

(3) Alors que « c'est de la morale » est bien pris en charge par l'auteur du message, « aaargh » fait entendre la réaction présumée de ceux qui dénoncent toute forme de censure, et que l'auteur du message suppose allergiques à toute référence à la morale.

(4) « Ma liberté s'arrête etc. » est présenté comme une allusion aux sujets de dissertation philosophique « niveau baccalauréat », et esquisse ainsi le profil d'un énonciateur qui produirait des discours rappelant une « copie type des épreuves de philosophie » ; la forme allusive, soulignée par « etc. », construit une forme de connivence avec le lecteur, supposé reconnaître immédiatement ce genre discursif.

(5) et (6) sont bornés par les « ok » qui marquent la clôture des premiers termes d'une **structure concessive** ; ils sont donc présentés comme étant concédés à l'adversaire. En particulier, (6) est une reformulation d'un argument mobilisé par les opposants à l'interdiction, reposant sur un appel à la **règle de justice** : si les couvertures de magazines féminins ne sont pas interdites, alors il n'y a aucune raison d'interdire l'affiche de Saez. Par son intégration à une structure concessive, l'auteur du message marque son accord avec cette position qu'il prête aux opposants à l'interdiction : il s'identifie donc à l'énonciateur de cet appel à la règle de justice.

1. Il s'agit d'un message posté sur le site du magazine *Les Inrockuptibles* en mars 2010. Les crochets délimitent les séquences auxquelles renvoient les numéros entre parenthèses.

(7) « Parler de censure » renvoie une fois encore à l'énonciateur des propos résumés en (1).

(8) L'allusion à l'énonciateur désigné comme « le poète » est ludique. « Paris n'est pas Santiago de le Chili » est une citation empruntée à une parodie de chanson française engagée, intitulée « La rue Lepic », et interprétée par le chanteur fictif Jean Meyrand (alias Bruno Carette, du collectif comique « Les Nuls »). C'est une façon pour l'auteur du message d'assumer l'appel à la raison exprimé par la citation tout en suggérant que les défenseurs de Damien Saez tendent à se prendre un peu trop au sérieux.

On le voit, si les phénomènes énonciatifs sont importants pour l'analyse argumentative, dans la mesure où ils guident l'attribution des points de vue par l'analyste, ils ne tiennent pas lieu pour autant, à eux seuls, d'analyse argumentative ; ils ne peuvent permettre d'éclairer la fonction justificative du passage d'un énoncé-argument à un énoncé-conclusion, pas plus qu'ils ne peuvent suffire à décrire des mouvements d'objection ou réfutation, par exemple.

### Notions-clés

#### Stratégie de l'homme de paille

On parle de *stratégie de l'homme de paille*<sup>2</sup> lorsqu'un locuteur propose une formulation de la thèse qu'il combat telle qu'il apparaît très improbable que l'adversaire soit prêt à l'assumer sous cette forme ; la formulation adoptée a pour effet de rendre la position correspondante plus accessible à la réfutation.

L1 : « Je comprends que cette infirmière l'ait euthanasié ; tu imagines comme il souffrait ? »

L2 : « Ah, ben si pour toi il faut euthanasier les malades dès qu'ils ont des petits bobos ! »

#### Négation polémique

Une négation polémique est une négation « qui sert à s'opposer à un point de vue susceptible d'être soutenu par un être discursif ».

L1 : « As-tu pensé à donner l'adresse à Pierre ? »

L2 : « Bien sûr que je la lui ai donnée ! Je ne suis pas stupide à ce point ! »

(« Je ne suis pas stupide à ce point » est pris en charge par le locuteur, mais fait entendre un point de vue prêté à L1, selon lequel L2 pourrait bien être stupide au point de fixer un rendez-vous à quelqu'un sans penser à lui donner l'adresse).

#### Concession, structure concessive

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.

« Mon mari ne me quittera jamais. Je ne suis peut-être pas Cindy Crawford, mais moi, au moins, je sais faire à manger ! »

1. Henning Nølke, « Ne ... pas : négation descriptive ou polémique ? Contraintes formelles sur son interprétation », *Langue française*, 94.1, 1992, p. 48-67.

2. Sur les fluctuations terminologiques entre « homme de paille » et « épouvantail », voir p. 82.

**Règle de justice**

Principe qui fonde l'argument *a pari*, et qui veut que l'on applique un traitement identique à des êtres ou à des situations relevant d'une même catégorie.

**Argument *a pari***

Fondé sur la règle de justice, l'argument *a pari* constitue un appel à la cohérence.

« Tu ne sortiras pas ce soir. Ta sœur a bien attendu seize ans ! »

Règle de justice sous-jacente : tous les membres d'une même fratrie doivent être élevés selon les mêmes règles.

**EXERCICE 3**

Voici un argumentaire relatif au débat sur l'ouverture du mariage aux couples de même sexe, qui a animé la scène publique en France en 2012-2013. Quelle est la position défendue par l'auteur du texte ? Quel est le premier indice qui oriente votre interprétation en ce sens ? Comment se réalise, dans ce texte, l'articulation du discours (de la position du locuteur) au contre-discours (à la position prêtée aux adversaires) ? Quels sont les procédés utilisés par le locuteur pour mettre à distance certains points de vue, et s'identifier à d'autres ?

S'il est un argument ressassé à volonté pour légitimer l'instauration du « mariage » entre individus de même sexe, c'est bien celui de l'égalité. En son nom, le mariage dit « pour tous » viendra donc, nous dit-on, lever une injustice qui pèse sur l'humanité depuis des siècles, et qui prive des couples homosexuels de se marier...

C'est par ailleurs la notion d'amour qui est invoquée par les partisans du mariage pour tous : « si deux êtres s'aiment, qu'ils soient hétérosexuels ou homosexuels, à quel titre pourra-t-on s'opposer à leur désir d'officialiser leur amour aux yeux de la société ? » Or, une fois ce type d'union instauré, comment pourra-t-on sérieusement opposer une fin de non-recevoir à une demande de mariage entre un frère et sa sœur, lorsqu'ils déclareront qu'ils s'aiment, et qu'ils ne cherchent que le droit à ce que leur amour soit « reconnu » officiellement ?

Et puis, contrairement à ce que suggèrent les partisans du « nouveau mariage », qui taxent d'homophobie tous ceux qui s'y opposent, ce que la mesure du « mariage pour tous » va consacrer, c'est le refus irréaliste et injustifié de l'altérité sexuelle, et l'alignement de tous sur le modèle d'union hétérosexuelle dominant. Pas très cohérent pour une communauté qui revendique haut et fort son droit à la différence ! ●

**2 Argumentation et ironie**

Un autre phénomène discursif mettant en jeu des mécanismes énonciatifs fins, et susceptibles d'intervenir dans une analyse argumentative, est celui de l'ironie.

**Notion-clé****Ironie**

Dans sa conception classique, l'ironie « consiste à dire par une raillerie, ou plaisante, ou sérieuse, le contraire de ce qu'on pense, ou de ce qu'on veut faire penser<sup>1</sup>. »

La linguistique de l'énonciation propose de l'ironie une lecture polyphonique, selon laquelle « parler de façon ironique, cela revient, pour un locuteur L, à présenter l'énonciation comme exprimant la position d'un énonciateur E, position dont on sait par ailleurs que le locuteur n'en prend pas la responsabilité, et, bien plus, qu'il la tient pour absurde. [...] L n'est pas assimilé à E, origine du point de vue exprimé dans l'énonciation<sup>2</sup>. »

L'ironie peut donc venir brouiller les cartes de l'analyse argumentative, dans la mesure où certains énoncés, au-delà de leur contenu littéral, ne doivent pas être compris comme *sérieusement* pris en charge par le locuteur.

**OBSERVATIONS ET ANALYSES**

L'attribution d'une position à l'auteur de la lettre suivante est susceptible de poser problème si sa lecture ironique n'est pas enclenchée. Il s'agit d'un courrier envoyé en janvier 1996 au magazine *La Recherche* suite à la publication d'un entretien avec le mathématicien Marcel-Paul Schützenberger par le rédacteur en chef de la revue, Olivier Postel-Vinay. Lors de cet entretien, intitulé « Les failles du darwinisme », Schützenberger remettait en cause certains postulats de l'évolutionnisme, et parlait notamment des « miracles » de l'évolution – ce qui a alarmé bon nombre de lecteurs de *La Recherche*, qui ont vu dans la publication de l'entretien une tribune offerte aux créationnistes.

Tout polémique qu'il soit, le début de cette lettre laisse penser de façon crédible que son auteur adhère à la thèse défendue par Schützenberger, et salue sincèrement la publication de l'entretien par le magazine *La Recherche* comme courageuse et intelligente. Mais une lecture attentive suggère que cette analyse ne tient peut-être pas, et qu'il y a sans doute de l'**antiphrase** dans l'air :

Monsieur le Rédacteur en chef,

1. Pierre Fontanier, *op. cit.*, p. 145-146.

2. Oswald Ducrot, *Le dire et le dit*, Paris : Minuit, 1984, p. 211.

*La Recherche*, revue de vulgarisation scientifique de qualité, a eu le rare courage de publier l'interview de M.-P. Schützenberger (MPS) (« Les miracles de l'Évolution », *La Recherche*, janvier 1996).

En tant que chercheur en biologie des populations, je rends hommage à cette initiative dérangeante. Les opinions de MPS sont en effet extrêmement peu à la mode. Elles balaient d'un revers de main le consensus néo-darwiniste des évolutionnistes bien pensants du xx<sup>e</sup> siècle. Pour ainsi dire, aucun chercheur en biologie n'a osé soutenir des propos aussi iconoclastes que ceux de MPS sur l'origine de la vie et l'évolution du vivant, depuis au moins un siècle. Il était temps !

Le mysticisme confus n'est plus de mise or cela est bien regrettable. Il est tout autant regrettable que la théorie hasardeuse selon laquelle la Terre serait ronde, celle de sa création en plus de six jours et depuis plus de 6 000 ans, et enfin l'idée intolérable selon laquelle l'homme ne serait pas le point oméga d'un plan conçu par Le Très Haut, soient, par ignorance ou par pur snobisme, soutenues avec arrogance par de nombreux scientifiques de notre époque.

Heureusement, *La Recherche*, les mathématiques, et certains académiciens se lèvent, défient la dictature du néo-darwinisme et osent enfin révéler la vérité. Je souhaite que des autorités compétentes en la matière, telles que les témoins de Jéhovah, Mgr Lustiger et autres imams et rabbins de service, puissent, elles aussi, avoir accès à vos colonnes pour y dénoncer à leur tour, avec vigueur, le mensonge néo-darwiniste.

Bien sincèrement,  
[signature]

Le premier indice détournant d'une lecture littérale de la lettre est le regret exprimé par son auteur qu'« aucun chercheur en biologie [n'ait] osé soutenir des propos aussi iconoclastes [...] depuis au moins un siècle ; il était temps ». Or, les sciences du vivant sont généralement représentées comme en constante progression, et un retour à un état du savoir vieux d'au moins un siècle n'est a priori pas considéré comme un bon signe pour la discipline.

La phrase qui suit est tout aussi alarmante : il est difficile de concevoir comment on pourrait « regretter » un « mysticisme confus », en raison du jugement négatif incontestable porté par l'adjectif « confus » appliqué au mysticisme. Dans la phrase suivante, ce n'est plus la compétence linguistique, mais le savoir sur le monde dont dispose le lecteur de la lettre qui devrait l'amener à penser qu'un chercheur en biologie des populations peut difficilement qualifier sérieusement d'« hasardeuse » la théorie selon laquelle la Terre est ronde, et que l'emploi du conditionnel (« la Terre *serait* ronde ») participe lui-même de la modalité ironique : le lecteur est supposé savoir que la Terre est ronde (il est aussi supposé savoir qu'elle a été créée en plus de six jours et depuis plus de 6 000 ans, et que l'homme n'est pas le point oméga d'un plan conçu par le Très Haut).

Ce sont encore des considérations encyclopédiques (portant sur le monde) qui font sursauter le lecteur lorsque « les témoins de Jéhovah, Mgr Lustiger et autres imams et rabbins de service » sont invoqués comme des « autorités compétentes » en matière de biologie et d'évolution du vivant ; mais ce sont des considérations linguistiques qui bloquent la lecture au premier degré de cette phrase, en raison de la connotation péjorative attachée à l'expression « les X *de service* », alors que les X en question sont ici catégorisés positivement comme des « autorités compétentes ». Enfin, dans l'expression « les V, W et autres X de services », V et W sont supposés être des instances de la catégorie des X ; or, le cardinal Lustiger, pas plus que les témoins de Jéhovah, ne peuvent être caractérisés comme imam ni rabbin.

On le voit, des indices d'ordres divers (linguistiques autant qu'encyclopédiques) indiquent qu'une lecture littérale serait inadaptée, et que la posture d'adhésion à la thèse défendue par Schützenberger est ironique. Pourtant, à la question « quelle est la position défendue par l'auteur de cette lettre ? », des étudiants (de la licence au master) ont répondu massivement qu'il était favorable à la position du mathématicien.

Cet exemple montre combien le fait de saisir les mécanismes polyphoniques qui portent l'ironie peut être crucial pour la détermination de la valeur argumentative d'un texte. Il s'agissait ici d'identifier la position (la *conclusion*) défendue par le locuteur ; mais l'ironie intervient aussi parfois au niveau de la prémisse. On verra ainsi plus loin que **l'argumentation par l'absurde** est typiquement marquée par le recours à l'antiphrase.

### Notions-clés

#### Antiphrase

L'antiphrase est une figure de style qui consiste à dire une chose pour signifier son contraire. Elle est notamment au cœur de l'ironie.

Une mère, contemplant son fils couvert de boue après avoir joué au foot avec des habits neufs :

« Ça fait plaisir, de voir comme tu prends soin de tes affaires ! »

#### Argumentation par l'absurde (ou par le ridicule, ou réduction à l'absurde)

Consiste à feindre d'admettre momentanément la thèse défendue par l'adversaire, pour montrer qu'elle conduit à une proposition que l'adversaire lui-même ne serait pas prêt à admettre (parce qu'elle entre en contradiction avec la logique, avec le sens commun, avec une valeur dans laquelle l'adversaire se reconnaît, avec ce qu'il tient pour vrai ou possible...).

« Pour dissoudre les réseaux illégaux de drogue, certains proposent de légaliser les drogues douces. Cela revient à faire disparaître la sanction légale pour faire disparaître le délit. Si l'on suit ce raisonnement, il faudrait ne plus punir les meurtres pour faire disparaître la criminalité. »

## EXERCICE 4

L'échange suivant est tiré d'un forum de discussion consacré à la question « La pub maltraite-t-elle la femme ? ». Le premier intervenant, qui tend à y répondre par la négative, clôt son message (intitulé « Le mâle, une espèce en voie de disparition ? ») ainsi :

Cessons de culpabiliser les hommes lorsqu'ils apprécient la beauté féminine, fût-ce dans la pub ou ailleurs. Laissons la masculinité s'exprimer, afin que les garçons d'aujourd'hui deviennent demain des hommes équilibrés et s'assurant pleinement.

Quelle est la position attribuable au second intervenant, dont le message est reproduit ci-dessous ? Sur quel procédé joue-t-il ? Sur quels indices se fonde votre interprétation ?

Sujet : Il en reste encore on dirait...

Vous avez raison !

Le mâle doit attraper la femelle par les cheveux et l'entraîner dans sa hutte pour lui faire subir les derniers outrages.

Les cris de protestation de cette dernière, ne sauraient être considérés que comme une manifestation du plaisir d'avoir ainsi été choisie.

Si les cris devaient durer un peu trop, une bonne baffe, bien virile, devrait remettre les choses en place.

Un coup de trique aussi à tous ceux qui auraient des velléités de s'interposer pour défendre la pauvre « victime ». Non mais... des fois ! Laissons le « politiquement correct » aux tantouzes, aux freluquets et aux amerlocs, screugneugneu... et vive Cro Magnon ! ●

### 3 Argumentation et discours rapporté

La définition de l'argumentation comme mode de construction des discours visant à les rendre plus résistants à la contestation conduit donc à porter une attention soutenue à divers phénomènes relevant de l'hétérogénéité énonciative des discours. Or, une des manifestations les plus claires de cette hétérogénéité énonciative est le **discours rapporté**, qui permet au locuteur de convoquer divers points de vue au sein de son propre discours, pour les attaquer autant que pour s'en réclamer.

On pourrait être tenté de croire que le discours rapporté relève avant tout du discours écrit monologal (produit par un seul « auteur »), et que dans une interaction, chacun se borne à porter sa propre position. On verra qu'il n'en est rien, et que le discours rapporté joue souvent un rôle central dans l'argumentation, qu'elle soit écrite ou orale, monologale ou interactionnelle.

#### Notion-clé

##### Discours rapporté

Représentation, dans le discours du locuteur, d'un autre acte d'énonciation (du fait que quelqu'un a dit quelque chose dans des circonstances autres que la situation présente).

On distingue classiquement :

- Le discours direct : *Isabelle a dit à Pierre : « j'ai mal à la tête ! »*
- Le discours indirect : *Isabelle a dit à Pierre qu'elle avait mal à la tête.*
- Le discours indirect libre : *Isabelle a dit à Pierre qu'elle avait mal à la tête ; elle ressentait comme des coups de marteau sur les tempes.*
- Le discours narrativisé : *Isabelle s'est plainte de son mal de tête à Pierre.*

### 3.1 Introduction du contre-discours

S'il existe un lien privilégié entre argumentation et discours rapporté, c'est notamment parce que le « frottement » du discours et du contre-discours est central dans l'interaction argumentative, et que le discours rapporté est un moyen évident d'introduire le contre-discours dans un développement argumentatif.

Les occurrences de discours rapporté les plus évidemment liées à l'argumentation sont ainsi celles qui consistent, pour le locuteur, à évoquer dans son propre discours un discours adverse pour le réfuter ensuite.

#### OBSERVATIONS ET ANALYSES

C'est ce qu'illustrent les propos de F1, cliente dans un commerce de presse ; elle réagit aux propos que vient de tenir le commerçant, qui justifie le contraste entre les engagements pris par les hommes politiques avant les élections et leurs actions réelles une fois élus en invoquant « la réalité du pouvoir »<sup>1</sup> :

F1 : Oui, mais enfin, la réalité du pouvoir, c'est quoi ? C'est qu'ils ont la trouille parce qu'il va y avoir des élections cantonales et machin, et qu'ils se disent, et qu'ils se disent « ah machin il faut quand même plaire un peu à l'électorat de droite parce que sinon euh »... Il faut arrêter, c'est nul, c'est nul ! C'est pas en... on sait très bien que c'est pas en faisant une politique comme ça qu'ils s'en sortent.

Dans son intervention, F1 s'oppose à l'argument avancé par le commerçant pour dédouaner les hommes politiques des promesses non-tenues en restituant ce qu'elle

1. La plupart des exemples analysés dans cette section sont tirés de discussions que j'ai enregistrées dans un commerce de presse parisien. J'ai privilégié la lisibilité des échanges en adoptant une transcription proche des conventions de l'écrit. Il faut cependant garder en mémoire que certaines marques graphiques (comme les guillemets dans l'extrait qui suit) sont le fruit d'une interprétation de l'analyste transcripteur basée notamment sur des changements de voix, un décrochage intonatif, une rupture syntaxique, etc.

considère comme le « vrai » raisonnement tenu par les politiciens (« il faut quand même plaire un peu à l'électorat de droite parce que sinon euh »), et en le critiquant (« c'est nul »). Les partisans de la position contestée ne sont pas identifiés, et désignés par un « ils » que la connaissance du contexte politique français au moment où se déroule la discussion permet d'identifier comme « les socialistes au pouvoir ». Dans la mesure où l'adversaire dont la position est évoquée n'est pas rapporté à un individu précis, mais fondu dans un collectif (« les socialistes au pouvoir »), et qu'il ne s'agit pas d'une véritable citation mais du report d'un raisonnement intérieur (« ils se disent »), l'énoncé rapporté (« ah machin... sinon euh ») est parfaitement invérifiable : on ne sait à qui l'attribuer précisément. De plus, qui peut prétendre accéder aux pensées intimes et non exprimées d'autrui ? Un tel usage ouvre grande la porte à l'utilisation éventuelle d'un procès d'intention ou de la stratégie de l'homme de paille (on peut faire dire ce qu'on veut à quelqu'un dès lors qu'on prétend révéler ses convictions intimes).

En outre, même si la forme employée est celle du discours direct, il ne fait aucun doute que les termes employés sont le fait du locuteur rapportant (ici, de la cliente). En effet, la présentation de la position adverse est en elle-même polémique : l'emploi de « machin » dans le discours direct désigne les considérations électoralistes du pouvoir comme illégitimes (« machin » étant une façon bien peu valorisante de condenser les réflexions du gouvernement), et prévisibles (puisqu'elle laisse le soin au destinataire de « remplir » le discours). Dans le même ordre d'idée, on notera le caractère elliptique de la justification du raisonnement : « parce sinon euh », qui appelle une suite du type « on va perdre les élections ».

La locutrice articule sa propre position à l'évocation de la position adverse en deux temps :

– évaluation de cette position (sensible, on vient de le voir, à travers la formulation même de la thèse adverse, puis explicitée par le jugement définitif et réitéré « c'est nul ! », qui tient lieu d'expression d'un désaccord) ;

– utilisation d'un **argument pragmatique**, et plus précisément, d'une **argumentation par les conséquences négatives** (« on sait très bien que c'est pas en faisant une politique comme ça qu'ils s'en sortent »), renforcée par la suggestion que cet argument fait l'objet d'un consensus (« on sait très bien »). Ce consensus supposé fait peser le discrédit sur ceux qui adhèrent au raisonnement incriminé (renoncer à des actions potentiellement impopulaires pour préserver leurs chances aux élections à venir).

#### Notion-clé

##### Argument pragmatique (ou argumentation par les conséquences positives ou négatives)

Il fait reposer l'évaluation d'un acte ou d'une règle sur l'évaluation de ses conséquences, favorables ou défavorables. Il se décompose en argumentation par les conséquences positives, qui invite à adopter une ligne d'action ; et argumentation par les conséquences négatives, qui vise à en dissuader.

- Argument pragmatique par les conséquences positives : « *Inventez vos propres exemples pour chaque type d'argument ; c'est le meilleur moyen de se les approprier réellement.* »
- Argument pragmatique par les conséquences négatives : « *L'abus d'alcool est dangereux pour la santé. À consommer avec modération.* »

L'intégration du discours de l'adversaire (par une forme de discours rapporté) dans une séquence argumentative visant sa réfutation entre parfois dans des procédés argumentatifs spécifiques. C'est le cas lorsque l'énoncé rapporté est mis au service d'un **argument ad hominem tu quoque**. Ce type d'argument consiste à dénoncer un manque de cohérence chez l'adversaire, en mettant en regard des déclarations contradictoires, ou en soulignant une absence d'adéquation entre ses actes et ses discours ; il a donc une orientation fondamentalement réfutative.

#### Notion-clé

##### Argument ad hominem

Il vise à invalider une autre argumentation en discréditant la personne qui la soutient.

Il s'agit donc d'une stratégie d'attaque, qui serait plus justement désignée par l'expression de *réfutation ad hominem*. On en distingue classiquement trois variantes :

- Le *ad hominem* injurieux ou offensant, qui s'en prend de manière directe, voire insultante, à la personne d'un adversaire : L'astrologue Elisabeth Teissier à un astronome : « *Je ne dis pas que vous êtes un scientifique, monsieur, vous êtes un scientiste.* »
- Le *ad hominem* circonstanciel, qui évoque un aspect de la personnalité de l'adversaire ou de sa relation avec un élément du contexte afin de le discréditer : « *Tu me dis que ce n'est pas ta sœur qui a cassé mon beau vase Ming ; mais je sais bien qu'elle t'a promis tout son argent de poche si tu la défendais ! Ne me crois pas aussi naïve...* »
- L'argument *tu quoque* (toi aussi), qui souligne l'existence d'une contradiction entre la thèse défendue par l'adversaire et soit un discours qu'il a tenu antérieurement, soit une action dont il est responsable : « *Tu as beau jeu de me faire la morale sous prétexte que j'ai des maîtresses ; ne me dis pas que ta petite secrétaire te prépare juste ton café, lorsque tu téléphones à ta femme pour l'avertir que tu as des dossiers urgents à boucler et pour lui demander de ne pas t'attendre pour dîner !* »

#### OBSERVATIONS ET ANALYSES

Le cas de *ad hominem tu quoque* le plus courant sans doute dans les discussions politiques consiste à reprocher à un homme politique de ne pas avoir tenu ses promesses. Or, la dénonciation de promesses non tenues suppose le plus souvent que l'on rappelle ces promesses, ce qui passe par un recours au discours rapporté, puisque la promesse est fondamentalement une *parole*. C'est ce qu'on trouve dans la séquence suivante, où le commerçant C discute avec un de ses clients, H1 :

C : Ah ouais, pour la nationalité française, on remet tout en cause, hein, on remet tout en cause ! Pasqua, il a dit, « si je reviens au pouvoir, il faut revenir avant 1936 ! »

H1: Oui, mais les autres ont dit la même chose, hein; et surtout que la gauche, avant d'aller au pouvoir, ils ont dit qu'ils abrogeraient les accords, euh... ils les ont pas abrogés!

La mise en évidence d'une contradiction entre les actes (« ils les ont pas abrogés ») et les engagements antérieurs (« ils ont dit qu'ils abrogeraient les accords ») participe d'une stratégie de disqualification de la gauche (voire de la classe politique en général, puisque le *tu quoque* enchaîne sur le constat que « les autres ont dit la même chose »: c'est donc le discrédit de tous les politiques qui est visé).

Les *ad hominem tu quoque* mobilisant des mécanismes de discours rapporté apparaissent également dans des données écrites, comme dans l'exemple suivant, extrait d'un article du magazine *Marianne* consacré à Nicolas Sarkozy. La disqualification de Sarkozy comme homme politique repose sur une opposition systématique entre ses propos (introduits par du discours rapporté) et ses actions (ou celles de son gouvernement), et hiérarchise les mots et les actes au profit de ces derniers (ce qui compte, c'est ce qu'on fait):

« [D]ans les mots, dans les discours, Nicolas Sarkozy feint d'être étatiste et interventionniste avec les banques; dans les faits, dans les actes, il se comporte en néolibéral pur jus avec les salariés.

Reprenons: [...] Nicolas Sarkozy jure vouloir moraliser le capitalisme financier de ses excès, mais son gouvernement renonce à taxer les parachutes dorés au-dessous de 1 million d'euros. Des mots, toujours des mots...

À l'inverse, le même qui prétend réglementer la finance – sans le faire – dérégule à tout-va le marché du travail – sans le dire<sup>1</sup>. »

Dans le premier paragraphe, l'opposition est portée par une double construction binaire (« dans les mots, dans les discours » *versus* « dans les faits, dans les actes »), où la paire « actes/discours », présentée comme antinomique, est redoublée par le contraste entre l'étatisme/interventionnisme et un « néolibéralisme pur jus ». La vraie nature de Nicolas Sarkozy est révélée par ses actes plus que par ses discours, puisque l'identité qu'il construit discursivement est « feinte ». Cette critique générale est spécifiée dans les paragraphes suivants, qui mettent en contradiction les paroles et les actes de l'ancien président dans le domaine de la moralisation du capitalisme et de la réglementation de la finance. Le *tu quoque* au paragraphe 2 est construit sur l'opposition entre Sarkozy qui « jure vouloir » et son gouvernement qui « renonce », la supériorité des actes sur les paroles étant thématisée par l'interjection « des mots, toujours des mots... ». Dans le troisième paragraphe enfin, les propos rapportés, introduits par « prétend » (verbe qui présuppose la fausseté de ce qui suit), sont mis en contraste avec son action (il « dérégule »). La désignation de Sarkozy par « le même » contribue à renforcer la contradiction en soulignant l'unicité

1. *Marianne*, 8-14 novembre 2008, p. 64-65.

de celui qui effectue un tel grand écart entre ce qu'il dit et ce qu'il fait. Enfin, l'incohérence est accentuée ici par la construction en **chiasme** qui structure le paragraphe: dire sans faire – faire sans dire (et on voit bien ici comment une figure de construction peut soutenir la dimension proprement argumentative d'un texte).

Ce procédé de critique (voire de disqualification) d'un homme politique par la mise en contraste de ses déclarations et de son action, ou de positions antérieures et de ses positions actuelles, est exploité de façon récurrente dans certaines émissions ou rubriques d'émissions télévisées. Qu'on pense par exemple au « Petit journal », animé par Yann Barthès, diffusé quotidiennement sur Canal + jusqu'en 2016 (et depuis, l'émission Quotidien sur TMC, toujours animée par Barthès), et au cours duquel d'anciennes déclarations d'hommes politiques étaient rediffusées afin de pointer des contradictions partielles ou radicales avec les positions actuellement défendues par ces hommes politiques, parfois invités sur le plateau. On peut y voir une exploitation médiatique d'une forme d'hétérogénéité énonciative proche du discours rapporté, où une énonciation médiatique antérieure (diffusant une première déclaration publique d'un homme politique) est intégrée et prise en charge dans le cadre d'une nouvelle énonciation médiatique (l'émission de Yann Barthès) afin de la mettre en contradiction avec des prises de position ou des décisions récentes. Cette variante **multimodale** de la réfutation *tu quoque* repose sur mise en image de la contradiction, qui prive celui qui est visé par la critique d'une échappatoire dont il disposerait si l'attaque était réalisée verbalement, sans recours à des archives audio ou vidéo. Il peut en effet difficilement contester avoir tenu les propos qu'on lui prête, puisque leur réalité est attestée par l'image.

#### Notions-clés

##### Chiasme

Un chiasme est une figure de construction qui consiste à disposer des éléments (de taille variable) selon la structure ABBA.

« Il faut manger pour vivre, et non pas vivre pour manger. »

##### Multimodalité

Exploitation de plusieurs systèmes sémiotiques pour produire le sens d'un message: langage verbal, gestuelle, mimiques, images fixes et animées, para-verbal (intonation, rythme...)...

### 3.2 Les échanges argumentatifs rapportés

Un autre procédé mobilisant le discours rapporté pour introduire et réfuter la position de l'adversaire consiste, pour le locuteur, à rapporter non plus un énoncé isolé, mais un *dialogue*, rapporté à une situation de parole réelle ou fictive, distincte

du moment de l'interaction présente. Un des participants au dialogue rapporté est le locuteur rapportant lui-même : on est donc devant un dispositif qui rappelle les romans de type « L'histoire dont je suis le héros ». Le locuteur qui rapporte le dialogue prend en charge, dans le cadre des échanges rapportés, la réfutation des propos de l'adversaire (son interlocuteur au sein du dialogue rapporté).

L: Alors je lui ai dit que p.  
Il m'a dit que non-p.  
Alors, je lui ai rétorqué que q.  
Et il m'a répondu que z... etc.

### OBSERVATIONS ET ANALYSES

Certains de ces dialogues rapportés sont présentés comme ayant eu lieu. Ainsi, le commerçant, discutant avec un client, évoque ses échanges passés avec « des gens qui aiment pas les juifs » :

C: Moi, des fois, je discute par provocation, comme ça, pour faire parler les gens qui aiment pas les juifs. [Il y en a un qui me dit (0)] [« oui, mais ils... ils ont tout ». (1)] [« Mais et alors ? t'as qu'à bosser ! » (2)] [« Ils ont tout ! Tu vois, ils magouillent ! » (3)] [« Mais t'as qu'à faire pareil ! (4)] [Mais c'est pas une raison d'être... » (5)] [Tu vois, c'est... mais ça c'est primaire, c'est primaire... (6)] [Moi je connais ce gars, et je suis vachement étonné : intellectuellement, c'est quelqu'un qui... mais... mais il est... pour moi c'est du... je vais... (7)] [Un jour, je lui dis : (8)] [« écoute, si tu parles comme ça, c'est pas la peine de me dire bonjour » (9)]. [Je te le montrerai. (10)]

Il s'agit du récit d'un dialogue présenté comme un cas particulier d'une série d'interactions (« moi des fois je discute »), comme une sorte de « dialogue type ». L'existence du client évoqué par le commerçant est attestée par l'engagement qu'il prend à le montrer à son interlocuteur. On peut distinguer dans l'intervention du commerçant deux situations de discours :

- La situation antérieure, où prend place le dialogue entre le commerçant et son client antisémite, et où se confrontent les propos attribuables au client antisémite (1/3) et les propos attribuables à C (2/4/5/9) ;
- La situation présente, dans laquelle C et son autre client discutent, où se succèdent les énoncés d'introduction (0/8), d'évaluation du contre-discours (6), d'identification du tenant du contre-discours (7/10).

La ligne argumentative prise en charge par le locuteur se déroule sur deux plans :

- Celui de l'interaction rapportée, au sein de laquelle le commerçant se représente avantageusement dans une joute verbale (voir par exemple l'image de pourfendeur intransigeant de l'antisémitisme que C construit en rapportant ses propres paroles : « si tu parles comme ça, c'est pas la peine de me dire bonjour ») ;

- Et celui de l'interaction en cours, qui permet à C de donner son sens argumentatif à l'interaction rapportée, et d'exprimer des jugements difficilement intégrables à la situation de dialogue évoquée (on imagine mal le commerçant commentant les propos de son client antisémite à l'intention de ce dernier par le jugement : « ça c'est primaire »).

Dans ce cas, l'introduction, par le biais de propos rapportés, d'éléments de contre-discours, permet au locuteur d'« accrocher » son argumentation à une position antagoniste qui n'est portée par aucun des participants à l'interaction : le client qui constitue le seul interlocuteur du commerçant n'est, pas plus que lui, antisémite. L'évocation des dialogues antérieurs avec ceux « qui n'aiment pas les juifs » permet de complexifier suffisamment la situation de consensus immédiate pour permettre à une argumentation d'émerger sans qu'elle ne donne le sentiment de tourner à vide.

Un dernier exemple d'échange rapporté argumentatif permettra de rappeler que, contrairement à ce que suggère l'adjectif « rapporté », les propos évoqués peuvent fort bien n'avoir jamais été tenus. C'est le cas notamment de ce qu'on pourrait appeler des dialogues rapportés hypothétiques, par lesquels le locuteur imagine ce qu'aurait pu donner un affrontement avec tel ou tel locuteur. Qui n'a pas un jour ressenti un sentiment de profonde frustration devant un débat médiatique, où le débatteur supposé porter notre position ne s'est pas montré à la hauteur de ce qu'on attendait de lui ? Une telle frustration incite le spectateur déçu à « refaire le débat », et à imaginer les répliques qu'il aurait opposées à son adversaire s'il avait eu la chance d'être confronté à lui.

### OBSERVATIONS ET ANALYSES

C'est ce qu'on observe dans l'exemple suivant, où le client H2 se plaint de la concentration d'immigrés dans quelques quartiers parisiens, et dénonce l'attitude de certaines communes chics de la banlieue parisienne, qui s'en débarrassent<sup>1</sup>. Il évoque une confrontation télévisée entre Nicolas Sarkozy, alors maire de Neuilly, et Robert Hue, secrétaire général du Parti Communiste, sur ce sujet :

H2: Et encore, comme Sarkozy, le maire de Neuilly, il devrait même pas parler, ce mec-là. Mais il devrait pas parler ! J'ai vu Sarkozy, il discutait devant Hue, moi, le gars du Parti Communiste. Mais Hue, il avait pas de couilles au cul ! Moi, je lui aurais dit : « Qu'est-ce que tu m'emmerdes, toi ? T'as pas de difficultés ! Et viens dans le coin, et tu les prendras [les immigrés]. » Alors forcément, alors ils ont toujours la prétention de vous dire : « Ben vous savez, je paye des taxes ». « Non ! Tu gardes ton pognon, et tu les prends ! » Et c'est tout...

1. L'enregistrement a été effectué en 1997, date à laquelle Nicolas Sarkozy était maire de Neuilly.

L'attribution, dans l'intervention de H2, des tours de parole aux uns et aux autres se fait grâce aux énoncés introducteurs (« moi je lui aurais dit », « ils ont toujours la prétention de vous dire »), et grâce à l'asymétrie des pronoms personnels (H2 tutoie : « tu gardes ton pognon » ; les hommes politiques vouvoient : « ben vous savez »). On notera la violence de ces simulacres d'affrontement, qui permettent aux locuteurs de se construire un *ethos* sur mesure (ici, celui d'un adversaire qui a « des couilles au cul ») sans avoir à payer le prix d'une confrontation réelle.

Cet exemple de dialogue hypothétique, rapporté à une interaction identifiable (celle entre Hue et Sarkozy), et impliquant le client H2 et Nicolas Sarkozy, tend en fait vers le dialogue présenté comme prototypique : si l'interlocuteur est bien le maire de Neuilly, le contre-discours évoqué est attribué à un « ils » renvoyant plus largement aux maires de communes riches, et est présenté comme une généralisation à partir de multiples énonciations (« ils ont toujours la prétention de vous dire »).

Enfin, dans cet exemple comme dans les exemples précédents, la voix de l'adversaire est réduite à sa plus simple expression, sa contribution à l'interaction rapportée se limitant à une, rarement deux, interventions.

### 3.3 Exploitation argumentative d'une interaction rapportée non argumentative

Les liens entre argumentation et discours rapporté ne se limitent pas au traitement du contre-discours. On rencontre notamment des cas où l'évocation de discours prêtés à des locuteurs distincts du tenant du discours principal sert des fins argumentatives par l'exploitation d'un échange rapporté non argumentatif en lui-même, mais qui est mis au service de l'étayage d'une thèse.

#### OBSERVATIONS ET ANALYSES

Dans l'exemple suivant, le commerçant rapporte une interaction qui a eu lieu la veille, dans le magasin même, et qui n'a en elle-même rien d'argumentatif ; sa restitution est en revanche orientée vers la défense d'une conclusion.

Dans cette séquence (qui fait suite à une discussion sur un film de Spielberg, *La liste Schindler*, qui raconte comment un industriel allemand, Oskar Schindler, a réussi à sauver plus de 1000 Juifs promis à la mort durant la deuxième guerre mondiale), le commerçant raconte à une cliente un incident auquel il a participé la veille :

C : Non mais hélas, j'ai l'impression que ça a pas servi de leçon, ça. Mais c'est ça, non mais écoute<sup>1</sup> : hier, y avait une dame, on était là, comme vous, à faire

1. Les « tu » dans la séquence s'adressent à une jeune cliente présente dans le magasin et témoin de l'échange ; C vouvoie en revanche son interlocutrice principale.

une photocopie. On discute, je la connaissais pas du tout, elle commence à me parler, on fait la photocopie. Trois jeunes cons qui rentrent, la porte était ouverte, et ils demandent soi-disant un renseignement, bon. Ils voulaient un magasin de jeans, tu vois. Ils demandaient un ma- un magasin de... Gentiment, je leur... je leur réponds, je leur dis, je leur dis : « voilà, vous montez là, euh, là, le petit passage, il y a un magasin, vous tournez à gauche, il y a un café, il y a un magasin. » La dame, gentiment, elle dit en même temps : « si vous voulez un magasin pas cher, vous allez chez Tati ». Et alors, ils disent : « Espèce de connasse ! » [...] Ils prennent à parti la dame : « Connasse ! » Et en plus, là où... alors là... « Sale juive ! » Comme ça, ils commencent à la traiter... La pauvre, elle me regarde, et moi, tu sais, je te jure, pendant trente secondes, j'étais tétanisé. C'est-à-dire, je m'attendais pas ! Alors à un moment, tu sais, je réagis, je dis : « non mais attendez, vous voulez quoi, là ? » Tu sais, je regarde, qu'est-ce que je fais ? Trois mecs... Je lui dis : « vous, vous rentrez, vous demandez un renseignement », j'ai dit, « vous êtes en train d'agresser la dame, vous êtes en train de nous insulter, qu'est-ce que vous voulez ? », tu sais, d'un ton, tu sais, et j'allais... Alors, tu sais, moi, mon sang, il tourne, hein ! Ah moi je prends le... j'ai, j'ai fait le tour, et après ils sont partis, ils ont continué à la traiter. Mais elle me dit, « monsieur », mais tu sais, là, j'ai, elle me dit « c'est pas marqué juif, là » [indiquant son front] ; mais je lui dis : « je sais, madame, je suis témoin », je lui dis, « vous avez vu », je lui dis. Elle était... Mais c'est dramatique !

Si l'incident relaté par C est en lui-même violent, les paroles proférées par les uns ou les autres n'ont rien qui soit à proprement parler argumentatif. En revanche, le récit de cet événement est encadré par deux énoncés (« non mais je crois que ça a pas servi de leçon », puis « mais c'est dramatique »), qui sont les thèses que le récit de paroles vient étayer (la ligne argumentative peut être paraphrasée par « la Shoah n'a pas servi de leçon, puisque l'antisémitisme existe toujours » : il s'agit donc, à partir d'un exemple, d'appuyer des conclusions d'ordre général). On voit ici encore, à l'instar des exemples précédents, comment le commerçant met à profit ces relations de dialogues dans lesquels il intervient pour peaufiner son image d'individu au sang chaud (« tu sais, moi, mon sang, il tourne, hein ! »), intraitable avec les voyous, compatissant à l'égard des victimes ; cette stratégie peut être traitée en termes d'*ethos* ; voir chapitre 5.

Ce type de structure (narration d'un événement de communication subordonnée à un développement argumentatif) est extrêmement récurrent dans l'oral quotidien, les locuteurs s'appuyant fréquemment sur des éléments empruntés à leur expérience personnelle pour étayer leur position par exemplification. Ces témoignages comportent souvent (et sont parfois même construits sur) des récits de discussions. Qu'ils relatent un événement de parole ou une succession de faits non-verbaux, les témoignages constituent

des unités fondamentalement narratives au service d'objectifs argumentatifs. La force probatoire de ces récits est souvent liée à leur plausibilité, voire à leur authenticité.

### 3.4 Délégation de l'argumentation

Enfin, un autre procédé articule directement argumentation et discours rapporté. Il consiste à déléguer à d'autres locuteurs le soin d'argumenter et de défendre la thèse à laquelle adhère le locuteur.

#### OBSERVATIONS ET ANALYSES

C'est ce qu'illustre l'exemple suivant, dans lequel le commerçant, pour exprimer son opposition au projet de loi Chevènement sur l'entrée et le séjour des étrangers en France (1997), raconte un échange entre Claude Cabanes, rédacteur en chef du journal *L'Humanité*, et Nicolas Sarkozy sur la question de l'accession à la nationalité française :

C: Sarkozy, il dit... mais attends ; tu sais, Cabanes, il a répondu à Sarkozy, il dit, lui il serait jamais, euh... si... sa façon de tenir un discours pareil parce qu'on est dans l'opposition, mais... quand il y a des choses positives... mais dans ces cas-là, jamais il... il serait français ! Et Platini, jamais il serait français !

Le caractère particulièrement chaotique de cette intervention rend nécessaire un commentaire. Ici, le commerçant rend compte d'un échange entre Cabanes, partisan du droit du sol, et Nicolas Sarkozy, partisan du droit du sang (attribution de la nationalité française aux enfants de parents français uniquement), et reprend à son compte l'objection avancée par Cabanes, selon laquelle si le droit du sang avait prévalu (« mais dans ces cas-là »), jamais Sarkozy (né d'un père hongrois) n'aurait eu la nationalité française. On a là une forme d'argumentation par l'absurde, menée initialement par Cabanes, et citée par le commerçant. Cette argumentation est ensuite étendue à Platini, afin de montrer que l'application stricte du droit du sang en matière de nationalité priverait la France de ses personnalités les plus éminentes.

En même temps qu'une économie discursive, ce procédé de délégation énonciative permet au locuteur de proposer un cadre de référence dans lequel son discours doit être compris (le commerçant signifie ainsi qu'il est plus proche, idéologiquement, de Cabanes que de Sarkozy).

Lorsque le tiers dont les propos sont rapportés est présenté comme garant de l'acceptabilité de la position en discussion, on a affaire à un cas particulier de délégation énonciative de l'argumentation : l'argument d'autorité (voir chapitre 4).

#### EXERCICE 5

Voici des propos tenus par Nadine Morano, UMP, en avril 2013, suite à la demande faite par François Hollande aux ministres de déclarer publiquement leur patrimoine<sup>1</sup>. Quelle est la position défendue par Nadine Morano ? Quels sont les énonciateurs qu'elle met en scène, et quels propos leur prête-t-elle ? Auxquels s'identifie-t-elle ? Relevez les éléments d'ironie.

J'ai décidé de ne pas rendre public mon patrimoine. Il s'agit d'un acte démagogique qui ne règle aucun problème. Une fois que la confiance est rompue, ce n'est pas comme ça qu'on peut la rétablir. Tous ceux qui, hier, ont déclaré leur patrimoine, sont invités aujourd'hui à se justifier : votre déclaration est-elle exacte ? N'avez-vous rien caché ? Et même s'ils apportent aujourd'hui des preuves de leur honnêteté, ils devront demain répondre à de nouvelles questions. Après la déclaration de patrimoine, la visite du patrimoine lors de la journée du patrimoine c'est encore plus transparent non ? Pourquoi ne pas demander aux ministres d'organiser des visites de leurs propriétés, pendant qu'on y est... On se croirait à l'école, il y en a un qui parle et on punit la classe, j'ai toujours trouvé injustes les punitions collectives. ●

1. Nadine Morano a elle-même été ministre déléguée chargée de l'Apprentissage et de la Formation professionnelle de 2010 à 2012.