

***Le discours argumentatif : modes
d'organisation du discours
et finalité communicative***

BELAOUF Mohammed
Université de Chlef

Résumé

Le présent article se propose de revenir sur la théorie de l'argumentation, un débat ancien, mais pourtant toujours actuel, en l'occurrence celui ayant trait à la relation entre rhétorique et argumentation. Nous tenterons, à travers les travaux entrepris par de grands spécialistes et théoriciens de l'argumentation, de montrer l'étroite relation qui unit la rhétorique à l'argumentation. Dans cet objectif, une attention toute particulière sera accordée à des travaux qui nous paraissent les plus représentatifs dans le domaine de la recherche en argumentation aussi bien dans le contexte anglo-saxon que francophone.

Introduction

Dans ses situations de la vie courante, l'être humain a toujours manifesté sa propension à communiquer avec ses pairs. Le langage lui sert à s'exprimer, à informer et à s'informer et le plus souvent à chercher à convaincre, à persuader. Dans pareilles conditions, l'utilisation du langage est souvent liée à son efficacité. Le terme « *Argumentation* » est, actuellement usité dans nombre de situations de communication et couvre l'ensemble des champs de la vie sociale. Omniprésent, aussi bien dans

les conversations de tous les jours, dans le champ social et professionnel, dans le monde politique, dans l'institution judiciaire que dans le domaine qui nous intéresse en premier lieu, celui de l'enseignement, où il est employé pour renvoyer à diverses réalités. Face à cette pluralité d'usages, il nous paraît utile d'élucider ce que l'on entend par ce mot en partant de quelques définitions académiques pour enchaîner ensuite avec d'autres plus spécialisées.

1. L'argumentation

Pour Breton, l'argumentation représente un des moyens utilisés pour convaincre et « *dont la spécificité est de mettre en œuvre un raisonnement dans une situation de communication* »¹.

S'inspirant de la définition proposée par Chaim Perelman, R. Amossy définira l'argumentation en tant qu'elle constitue :

« les moyens verbaux qu'une instance de locution met en œuvre pour agir sur ses allocutaires en tentant de les faire adhérer à une thèse, de modifier ou de renforcer les représentations et les opinions qu'elle leur prête, ou simplement d'orienter leurs façons de voir ou de susciter un questionnement sur un problème donné »².

¹. Breton, P., (2003), *L'argumentation dans la communication*, Paris, Editions La Découverte, p. 3.

². Amossy, R., (2012), *L'argumentation dans le discours*, Paris, Armand Colin, p.47.

Telle qu'elle est définie plus haut, l'argumentation présente deux réalités : elle est d'abord une activité de transmission d'informations entre individus. C'est le cas par exemple en pédagogie où l'enseignant, en sa qualité d'orateur, se doit de capter l'attention des apprenants, en ce sens, il se servira d'arguments démonstratifs. Elle peut être aussi, une activité à travers laquelle les interlocuteurs visent à s'influencer mutuellement. Si nous prenons le cas d'un procès, l'avocat, contrairement à l'enseignant, utilisera tous les moyens pour défendre la cause de son client tout en sachant qu'il a la lourde responsabilité d'affronter d'autres collègues, tous aussi redoutables les uns que les autres et qui peuvent remettre en cause son raisonnement. Dans ce cas, il tentera de mettre en rapport les moyens qu'il utilise et la fin qu'il veut réaliser (La fin justifie les moyens).

À la lecture de ces définitions, Il ressort clairement qu'elles peuvent s'appliquer aussi bien à l'argumentation qu'à un autre terme qui lui est très proche « la rhétorique ». Il faut dire que cette confusion entre la rhétorique comme art de bien parler, à travers le recours à des techniques de séduction au moyen du langage, et l'argumentation comme déploiement d'un raisonnement, ne date pas d'aujourd'hui mais remonte plutôt aux origines de la discipline.

En effet, depuis l'Antiquité, de nombreux philosophes et linguistes se sont penchés sur ce qui peut lier ou séparer ces deux notions et, par de là, ont tenté de délimiter les

frontières propres à chacune d'elles. Les travaux se sont multipliés et ont pu proposer une multitude de définitions qui, le moins que l'on puisse dire, ne tendent pas vers le même résultat.

Pour parvenir à mettre en relief les caractéristiques du type de texte objet de notre étude, nous jugeons inéluctable de revenir aux origines de « l'Argumentation », mais aussi de tenter de la distinguer de « la Rhétorique » avec laquelle elle se confond sur bien des plans.

2. La rhétorique des anciens

Pour mieux saisir cette distinction et ce à quoi peuvent renvoyer ces deux termes, nous estimons qu'un bref rappel historique, depuis l'Antiquité jusqu'aux travaux contemporains, nous aidera à mieux appréhender les concepts de « rhétorique » et d'« argumentation ». C'est dire que la discipline a traversé différentes péripéties au cours desquelles une évolution assez nette est constatée, touchant la définition, les objectifs, etc.

La rhétorique représente pour les « anciens » (Aristote) une théorie de la parole efficace doublée d'un apprentissage au cours duquel les hommes de la cité s'initiaient à l'art de persuader. Son histoire remonte à bien des siècles et trouve son origine dans la Grèce ancienne. Selon Meyer, ce sont : « (...) *les aspects conflictuels, voire juridiques de la rhétorique, qui ont présidé à sa naissance, en Sicile, quand il s'agissait de*

plaider en faveur des paysans spoliés qui désiraient récupérer leurs terres ?»³

Reboul abondera en ce sens en précisant que :

« La rhétorique n'est pas née à Athènes, mais dans la Sicile grecque, vers 465, après l'expulsion des tyrans. Et son origine n'est pas littéraire, mais judiciaire. Les citoyens que les tyrans avaient dépouillés réclamèrent leurs biens, et la guerre civile fut suivie d'innombrables conflits judiciaires. À une époque où il n'existaient pas d'avocats, il fallait donner aux plaideurs les moyens de défendre leur cause »⁴.

En effet, bien avant Platon et Aristote, l'avènement de la démocratie grecque et les procès qui se déroulaient pour la première fois devant des jurys populaires ont fait passer au premier plan le souci de la persuasion politique, rendant nécessaire l'apparition de techniciens de la parole, les sophistes. Une manière de s'exprimer, de dire les choses, mais surtout de convaincre venait de se faire connaître : la rhétorique.

Ce sont les sophistes qui se trouvent ensuite à l'origine des premiers fondements de la rhétorique, en l'instituant en tant qu'art du discours persuasif et en établissant les premières ébauches de grammaire. Ces sophistes, nous

³. Meyer, M., (2010), « *Principia Rhetorica, une théorie générale de l'argumentation* », Paris, PUF, p.13.

⁴. Reboul, O., (2011), « *Introduction à la rhétorique, Théorie et pratique* », Paris, PUF, p.14.

les connaissons à travers les écrits de Platon et d'Aristote, lesquels en donnent toutefois une image, dans l'ensemble, négative. Cette image est relayée par la culture occidentale pour qui « sophistes » renvoie à des pratiques langagières dévalorisées, subversives, synonymes de manipulation.

La rhétorikè tekhnè (Art de l'orateur), qui désigne à cette époque la faculté de découvrir ce qui, dans chaque cas, peut-être propre à persuader, c'est-à-dire l'ensemble des techniques argumentatives mises en œuvre dans un discours susceptible de provoquer l'adhésion de l'opinion publique va être totalement repensée par Aristote, lequel, en développant une nouvelle définition de la rhétorique, précisera en ce sens qu' :

« Il est clair que, tout comme la dialectique, la rhétorique n'appartient pas à un genre défini d'objets, mais qu'elle est comme elle universelle. Clair, aussi, qu'elle est utile. Clair, enfin, que sa fonction n'est pas [seulement] de persuader, mais de voir ce que chaque cas comporte de persuasif. Il en va de même pour tous les autres arts ; car il n'appartient pas non plus à la médecine de donner la santé, mais de faire tout ce qui est possible pour guérir le malade »⁵ (Texte 2- Aristote, Rhétorique, livre I, chap.2, 1355 a-b).

Il ajoutera, toujours à ce propos :

« Et cette nouvelle argumentation donne de la rhétorique une idée plus profonde et plus solide.

⁵. Reboul, Op. cit. 2011 : 34

D'abord, elle ne la présente plus comme le pouvoir de dominer, mais comme celui de se défendre, ce qui la rend d'emblée légitime. Ensuite les arguments contre le mauvais usage sont bien plus forts, car, ce mauvais usage, ils l'expliquent ; c'est précisément parce qu'elle est un bien (Agathon) que la rhétorique peut être pervertie, de même que la force, la santé, la richesse. À part la vertu morale, tous les biens sont relatifs. Mais enfin, ils n'en sont pas moins des biens, puisqu'il vaut mieux être fort que faible, sain que malade... de même, il est préférable de savoir utiliser la force du discours »⁶.

Ainsi, Aristote en donnera une définition plus modeste, à travers laquelle il lui confèrera une valeur positive, bien que relative, ce qui fera dire à Reboul :

« Il est clair de remarquer que ce qui est évoqué ci-dessus peut aussi bien s'appliquer et concerner la "rhétorique" que "l'argumentation". Même s'il est clair que nous avons affaire ici à deux disciplines différentes, que « rhétorique » et « argumentation » ne se confondent pas, leurs frontières ne sont pas aussi étanches et précises qu'on le pense. Les deux mots appartiennent, tous deux, à des actions du langage qui ont pour objectif de convaincre. Les situations à travers lesquelles la personne tente d'obtenir d'un récepteur qu'il adopte, qu'il adhère à une position, à une opinion ont toujours fait partie de notre quotidien »⁷.

⁶. Op cit., 2011 : 35

⁷. Op cit., 2011 :

Lors de la période qui a suivi, la distinction entre une rhétorique argumentative, centrée sur la persuasion et basée sur les procédés de logique, et une rhétorique « figurale », axée sur les discours de fiction et les figures de style, constitue l'essentiel de l'histoire de la rhétorique.

Depuis, de nombreux travaux ont été consacrés à l'argumentation, aux mécanismes argumentatifs, sans pour autant parvenir à en déterminer les contours théoriques de cette discipline où beaucoup reste encore à construire dans ce domaine.

Avec le temps, ce domaine enregistre un net recul à tel point qu'il se verra supplanté par la stylistique, la psychanalyse et l'histoire littéraire, lesquelles disciplines se sont imposées au profit de leur gage de sérieux scientifique. La rhétorique, considérée comme un pur ornement de langage, se voyait ainsi discréditée et reléguée au second plan.

Au fil des siècles, elle est devenue un art de bien dire en se réduisant à un éventail de figures. Axée sur les ornements du discours, elle en est venue à oublier sa vocation première celle d'imprimer au verbe sa capacité d'entraîner la conviction. C'est à cette vocation que reviennent aujourd'hui les différentes rhétoriques et théories de l'argumentation qui se développent dans le cadre des sciences du langage et des études de communication.

Parmi ces études, nombreuses sont celles qui avaient une dette à l'égard des travaux de Perelman et Olbrechts dont le « Traité de l'argumentation » a renoué avec la tradition aristotélicienne en mettant à l'honneur un art de persuader fondé sur la centralité de l'auditoire et des topiques.

Pour Perelman, il n'existe pas de différence entre rhétorique et argumentation : les deux appellations désignant les moyens verbaux à même de faire adhérer les esprits à une thèse.

Cette vision des choses est loin de faire l'unanimité, le terme « *rhétorique* » étant souvent réservé à un art de la séduction et de la manipulation, alors que celui de « *L'argumentation* » désigne le fait de convaincre un auditoire en faisant appel à des arguments valides et logiques.

Il faut dire que derrière cette double dénomination, nous retrouvons l'opposition séculaire qui oppose Platon, pour qui l'art de persuader est pure manipulation, et Aristote, qui assigne à la rhétorique une fonction positive dans la vie de la cité.

En effet, depuis l'Antiquité, la rhétorique, art de prendre la parole, est une discipline qui, à travers l'expression orale, cherche à persuader. Déconsidérée, par la suite, en raison de l'ampleur prise par la linguistique et donc de l'importance donnée aux structures formelles du langage, elle revient au-devant de la scène grâce à la place qu'occupent la communication et le besoin de

convaincre, mais cette fois-ci aussi bien à l'oral qu'à l'écrit.

Le milieu du XX^e siècle enregistre un renouveau de la rhétorique, plus connu sous la fameuse « Renaissance », une redécouverte due, en grande partie, aux travaux et à la publication des œuvres de deux grands noms de la spécialité : C. Perelman et Toulmin (1958).

3. Les théories argumentatives

Comme nous l'avons déjà fait remarquer, depuis des siècles, de nombreux philosophes se sont intéressés à l'argumentation et une quantité non négligeable de travaux lui ont été consacrés dans l'optique d'en fixer les mécanismes argumentatifs qui y sont impliqués. Toutefois, même si beaucoup reste à être clarifié et même si une forme d'ambiguïté a longtemps été perçue à l'égard du concept de l'argumentation, il n'en demeure pas moins que certaines particularités semblent faire l'unanimité chez les spécialistes du domaine. Ce sont justement ces traits spécifiques que nous tâcherons de relever et de mettre en évidence en tentant d'exploiter les modèles argumentatifs de C. Perelman et L. Olbrechts-Tytica et de S. Toulmin et de quelques travaux réalisés dans le contexte francophone (Meyer, Robrieux, Adam,...).

Sur le plan théorique, l'argumentation a donné lieu à différents modèles, notamment en littérature et en didactique. Parmi les modèles de l'argumentation, bien

connus, nous en citerons particulièrement deux publiés lors de la même année (1958). Le premier, « *Traité de l'Argumentation, la nouvelle rhétorique* » de Chaïm Perelman et L. Olbrechts-Tyteca (1958), le deuxième « *Les usages de l'Argumentation* » de Stephen Toulmin. Deux œuvres majeures très consultées et servant de référence à bien des chercheurs. Afin de mettre l'accent sur les points qui nous semblent pertinents par rapport à notre objet d'étude, nous tenterons d'en faire ci-dessous une synthèse de ces travaux, fréquemment exposés et cités dans les ouvrages portant sur l'argumentation.

- « *Traité de l'argumentation, la nouvelle rhétorique* » :
C. Perelman et Olbrechts (1958)

Pour d'aucuns, la rhétorique est synonyme de mensonge (techniques artificielles). La publication du « *Traité de l'argumentation* » par C. Perelman et L. Olbrechts-Tyteca, en 1958, vient mettre les choses à leur juste place et marque un retour à l'acception « *persuasive* » de la rhétorique, qui s'affirme comme une « *étude des techniques discursives visant de provoquer ou d'accroître l'adhésion des esprits aux thèses qu'on présente à leur assentiment* »⁸.

Jusqu'à une période récente, synonyme de manipulation, usant de techniques artificielles (J. Locke, Port-Royal), la rhétorique, décadente et confinée à une entreprise

⁸. Perelman, C., et Olbrechts-Tyteca, L., 2008, *Traité de l'argumentation, La nouvelle rhétorique*, Editions de l'université de Bruxelles, p.5.

d'analyse des figures, renoue, sous la plume de C. Perelman, avec une réflexion sur l'exercice de la langue appréhendée sous l'angle de l'échange social et de la communication de toute argumentation.

Dans la continuité de la rhétorique aristotélécienne, le *Traité*, que certains (Plantin) qualifient et assimilent au « Bon usage de l'argumentation », marque un tournant capital dans le domaine. Le « *Traité* » s'attarde à légitimer et à définir le champ et, surtout, les moyens de l'argumentation, en étudiant les techniques discursives à mettre en œuvre pour ce faire.

En ligne directe avec la rhétorique aristotélécienne, le *Traité* se présente en 3 volets:

- Le premier volet fixe les cadres de l'argumentation ;
- Le deuxième essaie de circonscrire le point de départ de l'argumentation ;
- Le troisième et dernier volet, auquel il est accordé une importance considérable, analyse les arguments utilisés dans différents domaines pour justifier des assertions.

La conception proposée par Perelman est d'autant plus intéressante qu'elle développe quelques constituants essentiels de l'argumentation. Il se consacrera, dès les premiers chapitres de son *Traité*, à cerner les frontières du champ de l'argumentation, lequel ne peut être envisagé que sous l'angle de la communication. Il insistera aussi sur l'importance de la recherche

d'un «accord préalable» dans l'auditoire, accord constituant le « lien tissé » à partir duquel s'inscrit l'acte de convaincre dans une perspective communicationnelle. C'est aussi dans cette partie de son ouvrage qu'il tentera de déterminer la place réservée à l'usage de la séduction et à l'émouvoir des moyens et stratégies argumentatifs à mettre en œuvre pour persuader. Il proposera ensuite une démarche devant permettre de fournir les outils utiles à l'analyse des textes et discours et, par voie de conséquence, de prendre connaissance de leur fonctionnement. Il terminera, à partir d'exemples puisés du vécu social et politique, par une description des techniques discursives permettant d'atteindre l'objectif préalablement arrêté, à savoir l'adhésion aux thèses qu'on propose à l'assentiment de l'auditoire.

Pour Perelman, toute situation est dite argumentative lorsqu'elle suscite, chez au moins deux parties, des prises de positions opposées : le sujet argumentateur (l'orateur ou l'écrivain) qui est à l'origine de la thèse défendue et l'auditoire qui soit prend position pour la thèse adverse, soit adhère au même point de vue, mais d'une manière moins soutenue et engagée.

D'un autre côté, toute argumentation traite d'une réalité et cherche le plus souvent à avoir un impact sur son public. L'argumentation doit convaincre l'interlocuteur pour l'amener à changer de position. Cette démarche argumentative tend à modifier ses connaissances, et par là sa position originelle, autrement dit à changer sa

manière de percevoir les choses en le faisant adhérer à une thèse ou à infléchir sa façon de voir. Ce qui fera dire à Ph. Breton qu'«*en argumentation, ce qui compte en premier chef n'est pas que les sujets se mettent en avant, mais que leurs idées soient partagées par d'autres*»⁹.

Autre élément non moins important se trouvant au centre de la théorie de Perelman, la notion d'auditoire. S'inscrivant toujours dans la lignée d'Aristote, Perelman focalise sa réflexion sur la relation de l'orateur à l'auditoire : «*comme l'argumentation vise à obtenir l'adhésion de ceux auxquels elle s'adresse, elle est, toute entière, relative à l'auditoire qu'elle cherche à influencer*»¹⁰.

Dans un sens plus large, il définit l'auditoire comme étant : «*l'ensemble de ceux sur lesquels l'orateur veut influencer par son argumentation. Chaque orateur pense, d'une façon plus ou moins consciente, à ceux qu'il cherche à persuader et qui constituent l'auditoire auquel s'adressent ses discours*»¹¹.

Cette prise en compte de l'interlocuteur est une condition utile, nécessaire et doit se traduire concrètement dans son discours. Pour qu'un discours soit efficace, deux aspects, aussi important l'un que l'autre, doivent être réunis. Le premier est que l'orateur doit miser sur des points d'accord, déjà entérinés par son public. L'argumentation

⁹. Breton, 2003, Op.cit., p.19.

¹⁰. Perelman, 2008, Op. cit., p.24.

¹¹. Perelman, 2008, Op. cit, p.25.

s'appuyant sur des prémisses qui ne sont pas nécessairement prouvées ou évidentes, mais simplement vraisemblables et admises. Le second est que le discours est tout le temps « une construction de l'auditoire ».

L'argumentation s'adresse toujours à quelqu'un. Elle peut s'exercer tant à l'oral qu'à l'écrit. Ce peut être un public présent ou absent, connu ou inconnu, composé d'une ou de plusieurs personnes, dont elle prend en compte le caractère, les habitudes de pensée, les émotions et les croyances. L'orateur doit se faire une idée précise de son public à partir de laquelle il modulera son discours. Plus il a une connaissance approfondie de son auditoire, plus il peut envisager les stratégies susceptibles d'agir sur lui, et plus son argumentation s'avèrera efficace. Une argumentation efficace pour un auditoire peut ne pas l'être pour un autre.

En guise de récapitulation, toute situation argumentative est, selon Perelman, une situation conflictuelle, dans laquelle deux sujets au moins s'affrontent : le sujet argumentateur, qui défend une thèse, et l'auditoire qui soit adhère à la thèse adverse, soit adhère à la même thèse (aux mêmes valeurs) que l'argumentateur, mais de façon moins forte. Cette volonté d'agir sur les esprits est motivée par le désir de provoquer ou de renforcer une disposition à l'action. Ainsi, rejoignant Saint Augustin pour qui les vérités enseignées doivent être apprises pour « être appliquées dans la pratique », Perelman estime que :

« L'argumentation n'a pas uniquement pour but l'adhésion purement intellectuelle. Elle vise, bien souvent à inciter à l'action ou, du moins, à créer une disposition à l'action. Il est essentiel que la disposition ainsi créée soit suffisamment forte pour surmonter les obstacles éventuels »¹².

Dans son *Traité de l'argumentation*, il écrira, toujours à ce propos, que:

« Le but de toute argumentation, (...), est de provoquer ou d'accroître l'adhésion des esprits aux thèses qu'on présente à leur assentiment : une argumentation efficace est celle qui réussit à accroître cette intention d'adhésion de façon à déclencher chez les auditeurs l'action envisagée (action positive ou abstention), ou du moins à créer, chez eux, une disposition à l'action, qui se manifestera au moment opportun »¹³.

La notion d'auditoire, on le constate, se trouve au centre de la conception pérelmannienne de l'argumentation et détermine toute l'argumentation. À l'écrit, en effet, malgré l'isolement dans lequel se trouve le scripteur au moment de l'écriture, le « (...) *texte est toujours conditionné, consciemment ou inconsciemment, par ceux auxquels il prétend s'adresser* »¹⁴. Mais, il ne suffit pas d'adresser son discours à un auditoire, encore faut-il :

¹². Perelman, C., (1977), *L'Empire rhétorique : Rhétorique et argumentation*, Paris, Vrin, p.30.

¹³. Perelman, C., Olbrechts-Tyteca, L., 2008, Op Cit, p.59.

¹⁴. Perelman, C. et Olbrechts-Tyteca, L., 2008, Op. Cit, p.8.

« *en effet, pour argumenter, attacher du prix à l'adhésion de son interlocuteur, à son contentement, à son concours mental* »¹⁵. Il n'y a pas lieu d'argumenter si l'argumentation se fait à sens unique, s'il n'y a personne à convaincre ou à conforter de ses convictions. Pour obtenir l'adhésion de l'auditoire à sa thèse, le sujet argumentateur avance des arguments qui justifient sa position et qui sont susceptibles d'être reçus positivement par l'auditoire. Plus il a connaissance approfondie de celui à qui il s'adresse, plus il connaît les raisons susceptibles d'agir sur lui.

- **"Les usages de l'argumentation, S. Toulmin" (1958)**

Dans le domaine anglo-saxon, on signalera la parution, au cours de cette même année (1958), de l'ouvrage de S. Toulmin, « *Les usages de l'argumentation* ».

Nous avons pu voir que la rhétorique s'est trouvée longtemps déconsidérée, discréditée, assimilée et définie comme étant l'art de bien parler et une science du bien dire (Quintilien) en vue de persuader un auditoire. Toulmin, à l'instar de Perelman, axera son travail sur l'aspect persuasif et manipulateur de la rhétorique. Tous deux, se pencheront sur l'étude des procédés rationnels mis en œuvre pour persuader un auditoire de la justesse d'un point de vue.

¹⁵. Perelman, C. et Olbrechts-Tyteca, L., 2008, Op. Cit, p.20.

Si pour Perelman, les arguments sont analysés et contextualisés, Toulmin, de son côté, orientera son analyse sur les arguments quasi-logiques. Cela est dû probablement au fait que sa théorie s'articule dans une large mesure autour du discours et du message contrairement à l'orateur et à l'interlocuteur, lesquels occupent une place de moindre importance.

Les premiers chapitres, consacrés au champ de l'argumentation, le déterminent comme étant un lieu de pluralité loin de tout monolithisme théorique. Considéré sous l'angle de la communication, c'est le rapport qui réunit les interactants qui inscrit l'acte de convaincre dans une perspective communicationnelle. Il invoque ainsi une grande diversité de champs. Il s'intéressera ensuite à la dépendance d'un argument par rapport au champ, ainsi qu'à l'usage pratique et quotidien de l'argumentation. L'usage qui en est fait intervient à chaque fois que nous défendons un point de vue (thèse) et lorsque nous devons convaincre l'interlocuteur pour l'amener à changer de position. Le but recherché n'est pas de fournir à l'interlocuteur une opinion à propos d'un sujet qu'il n'avait pas au préalable à l'esprit ou qui ne l'intéresse pas spécialement mais plutôt d'agir sur ses représentations dans la perspective de lui faire changer sa position initiale en adoptant une nouvelle, c'est-à-dire celle que nous prenons en charge.

Tout en ayant conscience qu'il ne peut être envisagé de communication en l'absence de l'émetteur ou du

récepteur, Toulmin en vient tout de même à proposer un schéma d'argumentation où seuls sont pris en compte les propriétés du message et son mode de transmission, soit uniquement le langage. Sans qu'ils en soient complètement évincés, l'auditoire et l'émetteur détiennent une place plus ou moins négligeable. Il s'agit en fait d'un modèle algorithmique de l'argumentation qui décrit la façon dont s'effectue le passage de l'argument à la conclusion et les principes et garanties sur lesquels se fonde ce passage. Le schéma pluridimensionnel de la communication se trouve en quelque sorte remis en cause.

Pour cela, l'une des préoccupations majeures de Toulmin est de savoir ce qui pourrait rendre certains arguments fiables et pertinents contrairement à d'autres considérés comme non fondés et peu, ou pas du tout, convaincants. Le schéma qu'il mettra en place se fonde sur l'interrelation qui puisse exister entre les données et la conclusion ciblée via une garantie.

Abstraction faite du domaine auquel il se rapporte, l'argument est ainsi structuré selon un modèle tridimensionnel, de sorte que le passage de D (les données) à C (la conclusion) se déroule essentiellement grâce à l'apport implicite de G (les garanties). C'est ce qui ressortira du schéma de l'argumentation, subséquent, qu'il proposera. Comme il est apparent, il n'est question ni d'ethos ni de pathos, seul le logos (l'argumentation) est prise en compte.

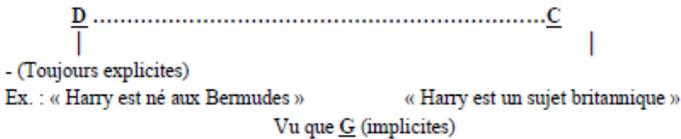


Fig. 1 - Schéma du modèle argumentatif de Toulmin

Au vu de ces premières indications, nous pouvons relever les composantes suivantes :

- D : que constituent les données de départ, lesquelles sont toujours explicites ;
- C : réfère à la conclusion, à l'objectif visé ;
- G : représente les garanties qui permettent le passage de D à C. Elles sont le plus souvent implicites.

Ces garanties, que Toulmin désigne par les « *normes et canons pratiques de l'argumentation* », sont précisées au chapitre III. Elles sont « *généralement reconnues comme logiques et vraisemblables* »¹⁶. Pour le passage de D à C, les garanties peuvent ne pas avoir des valeurs similaires. Certaines, Q (le qualificateur), constituent en elles-mêmes des garanties qu'il est difficile de réfuter, comme c'est le cas pour l'exemple, très souvent utilisé : « Tous les hommes sont mortels ». À l'inverse, le problème est que, d'autres, R (les réserves), confèrent à la conclusion un caractère de contingence et dans certaines situations, G peut s'avérer insuffisant pour garantir le passage de D

¹⁶ Hoogaert, C., 1995, PERELMAN ET TOULMIN : *Pour une rhétorique néo-dialectique*, C.N.R.S., Editions | Hermès, La Revue 1995/1 - n° 15, pp.155 à 169

vers C. Dans pareil cas, une condition d'acceptabilité de G est nécessaire et comme nous le verrons ci-dessous, il sera fait appel à une « autre garantie », appelée fondement. Ces deux nouveaux éléments intégrés au schéma, le modifient et lui donnent la configuration suivante :



Toulmin aborde, dans le cas présent, la question ayant trait au qualificateur que l'on rencontre régulièrement dans la rhétorique juridique. Ainsi, deux lectures, diamétralement opposées, peuvent être faites de l'exemple suivant : « Brutus a assassiné César ». Si l'acte est qualifié de meurtre, Brutus doit être pénalisé. Dans le cas contraire et s'il s'agit d'un acte patriotique, il sera glorifié. Toulmin abonde dans le même sens en s'appuyant sur les pratiques judiciaires, où il est souvent question de faire correspondre l'application de la loi à la nature de l'affaire considérée. La peine requise ou prononcée doit être en rapport avec la qualification de l'acte commis et ne peut être la même pour un cas de légitime défense, d'un homicide involontaire ou d'un meurtre avec préméditation.

Même s'il est bien établi que la conception du discours argumentatif proposée par Toulmin est plus axée sur le

Pour s'assurer si l'argument est suffisamment crédible en soi, trois tests peuvent être effectués : la tautologie, la vérification de la pertinence de la thèse et l'auto-évidence.

La critique adressée à l'encontre de cette conception découle du fait que l'argumentation ne peut être envisagée qu'en fonction d'un contexte particulier où interagissent les trois éléments fondamentaux que sont : l'orateur, le message et l'interlocuteur. L'argumentation étant définie comme l'art de bien parler en vue de persuader un auditoire, le fait de ne prendre en compte que l'aspect linguistique constitue, de l'avis de certains, le reproche à faire à cette théorie.

Mais, en accordant plus d'importance aux garanties, en leur ajoutant un fondement, en envisageant la nécessité faite à l'orateur de prévoir une réfutation et de prendre des précautions afin de ne pas s'exposer à une éventuelle remise en cause de l'argument, Toulmin n'attache-t-il pas implicitement une certaine attention aux intervenants et au but poursuivi ?

Il reste entendu que ces travaux ont été suivis de plusieurs autres. En ce sens, il nous semble indispensable de référer à certains travaux réalisés dans le contexte francophone, allusion faite ici aux travaux de Meyer et d'Adam qui ont droit d'être cités au vu de leur importance.

- « Principia Rhetorica, une théorie générale de l'argumentation », Michel Meyer

L'ensemble de l'œuvre de Meyer se trouve synthétisée dans cet ouvrage. Dans sa réflexion, Meyer observe que pour déterminer la signification du mot « rhétorique », il existe « autant de définitions que d'auteurs ». S'appuyant sur la conception classique de la rhétorique, il en arrive à les regrouper en deux catégories distinctes :

1) celles qui consistent à considérer la rhétorique en tant que manipulation des esprits, celles qui la définissent de façon péjorative ; celles qui s'apparentent aux méthodes des sophistes et qui s'opposent au discours du philosophe qui est sensible à la vérité.

2) celles qui se rapportent à l'art de bien parler que l'on retrouve chez Quintilien et Cicéron.

À ces définitions, viendront s'ajouter bien d'autres qu'il regroupera, à leur tour, en trois classes distinctes :

1) Les définitions centrées sur l'ethos (l'orateur) : elles considèrent que tout dépend de l'orateur et que pour être fiable, le discours doit être, selon le cas, développé entre sympathie et autorité. Il dépend en grande partie du caractère vertueux de l'auteur qui doit être en adéquation avec les arguments et conseils qu'il fournit.

2) Les définitions centrées sur le pathos (l'auditoire) : elles correspondent aux éventuelles réactions de l'auditoire qui subit le discours. En fonction de la façon

dont est mené ce discours, l'orateur peut faire basculer le jugement d'un côté comme de l'autre, sachant que tout auditoire demeure sensible aussi bien à l'agression qu'à la flatterie, nous renvoyant aux bons souvenirs des fables de La Fontaine et à sa morale selon laquelle « *tout flatteur vit aux dépens de celui qui l'écoute* ».

3) Les définitions centrées sur le logos (l'art de bien parler) : il s'agit bien entendu du discours et de la raison qui constituent le lien entre l'orateur et l'auditoire.

Ces différentes approches abordent la réflexion à partir d'un angle déterminé. Selon chaque approche, le rôle majeur sera assuré par l'ethos, le pathos ou le logos. Dit autrement, toutes les définitions s'articulent autour de l'un de ces trois concepts. Mais, pour Meyer, il s'avère inacceptable d'admettre une définition établie sur la base d'un des trois facteurs impliqués dans l'acte de communication. Il précisera à ce propos :

« La faiblesse de ces trois approches tient bien évidemment au choix du point d'ancrage. Pourquoi l'auditoire compterait-il plus que le message, ou le message plus que celui qui le délivre ? La relation rhétorique repose sur trois composantes, aussi indispensables l'une que l'autre, et il n'y a donc aucune raison pour en privilégier une et lui subordonner les deux autres. Quand on le fait, on se retrouve avec des définitions souvent différentes de la rhétorique, mais toujours partielles, qui donnent l'impression d'un manque total d'unité et, même,

d'opposition entre diverses conceptions, alors que la discipline est la même. Dès lors, la seule manière de définir correctement la rhétorique est d'intégrer ces trois éléments de base en les mettant sur un pied d'égalité »¹⁷.

Par conséquent, Meyer insiste sur le fait que la relation rhétorique se doit de s'inscrire à chaque fois dans l'axe ethos, pathos et logos. Ainsi, se trouveront incluses, au sein d'un ensemble philosophique, toutes les pratiques discursives dans leur diversité qui permettent : « *la négociation de la distance entre les individus à propos d'une question donnée* »¹⁸.

- La séquence argumentative selon Adam (2001)

Dans son ouvrage « les textes : types et prototypes », Adam, au regard de « *l'hétérogénéité compositionnelle des énoncés* » met en relief la difficulté d'arrêter une « typologie des textes » bien précise. Toutefois, à partir d'une analyse du texte, il considère que chaque énoncé est constitué de segments stables qu'il désigne par « séquences », celles-ci se situant au-delà de la phrase confèrent au discours une structuration particulière susceptible de favoriser son rangement dans une catégorie déterminée (prototype).

Adam détermine la structuration du texte en tant que celui-ci englobe une organisation pragmatique constituée

¹⁷. Meyer, M., (2008), op. cit., pp.20-21

¹⁸. Meyer, M., (2008), op. cit, p.21.

de trois modules ou sous-systèmes et une autre organisation structurée par une suite de propositions, elle-même décomposée en deux modules. Nous reprenons ci-après le schéma produit par Adam par le biais duquel, il présente les divers aspects inclus dans l'organisation d'un texte tant au niveau pragmatique que structurel¹⁹.

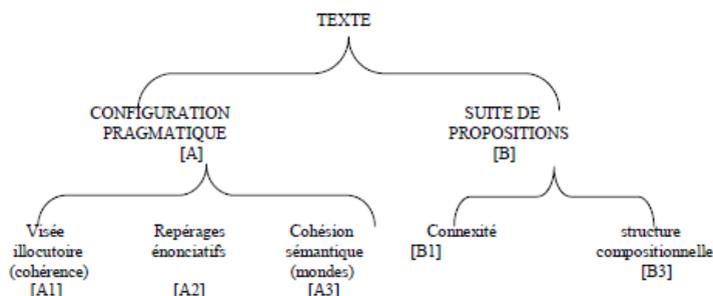


Fig. 3 : Schéma des plans d'organisation de la textualité.

Adam définit la séquence en tant qu'elle est structurée comme suit:

- *réseau relationnel hiérarchique : grandeur décomposable en parties reliées entre elles et reliées au tout qu'elles constituent ;*
- *entité relativement autonome, dotée d'une organisation interne qui lui est propre et donc en relation de dépendance/indépendance avec l'ensemble plus vaste dont elle fait partie »²⁰.*

¹⁹. Adam, J-M., (2001), « *Les textes : types et prototypes* », Paris, Editions Nathan/HER, p.21.

²⁰. Adam, J-M., (2001), op. cit., p.28.

Au regard du schéma ci-dessus, les trois premiers modules ont trait à l'organisation pragmatique du discours et mettent l'accent sur la visée illocutoire du discours, sur les conditions de production du discours, de même que sur le référent auquel il se rapporte. Cette visée est celle que représente tout texte ayant un but, à savoir agir sur autrui, notamment en lui fournissant la possibilité de saisir les intentions du locuteur. C'est cette visée dialogique et non l'aspect linguistique des énoncés qui assure au texte sa cohérence.

L'orientation argumentative est quant à elle réalisée par des micro-actes de langage et/ou par des connecteurs argumentatifs qui confèrent au discours une orientation particulière. L'ancrage énonciatif assure au texte sa tonalité énonciative. Ce sont ces éléments liés à la situation d'énonciation qui permettent de distinguer entre différents types de discours, soit entre un discours oral ou écrit, un proverbe, etc. La dimension sémantique est représentée par une macrostructure sémantique ou ce que l'on appelle, plus communément, le thème global. Un texte peut représenter un monde merveilleux tout comme il peut représenter « *un monde soumis à l'alternative du VRAI et du FAUX dans la logique de notre univers de référence* »²¹.

Sur un autre plan, le schéma nous montre que pour assurer la cohérence d'un texte, les deux niveaux de

²¹. Adam, J-M., (2001), op. cit., p.24.

structuration liés à l'enchaînement des propositions, à savoir la connexion et la structuration compositionnelle, doivent être réalisés. Concernant le premier plan, allusion est faite aux indices relevant de la grammaire textuelle qui facilitent, de par l'application des règles de cohérence admises, la production du discours. Pour ce qui est du second plan, celui-là même qui est à la base du classement prototypique proposé par Adam. Il s'agit en fait d'un regroupement de propositions élémentaires qui facilite, à lui seul, la distinction avec d'autres types de textes.

Pour en revenir à la séquence argumentative, Adam montre que la notion générale d'argumentation peut être appréhendée à partir de deux niveaux : le niveau discursif et le niveau pragmatique. Ces deux niveaux tendent vers un même phénomène, à savoir qu' :

« un discours argumentatif vise à intervenir sur les opinions, attitudes ou comportements d'un interlocuteur ou d'un auditoire en rendant crédible ou acceptable un énoncé (conclusion) appuyé, selon des modalités diverses, sur un autre (argument/donnée/raisons). Par définition, la donnée argument vise à étayer ou à réfuter une proposition. On peut dire que ces notions de conclusion et de donnée (ou encore prémisses) renvoient l'une à l'autre. Un énoncé isolé n'est pas a priori conclusion ou argument-donnée. Si une (une seule ou plusieurs) proposition apparaît comme le préalable d'une conclusion, c'est a posteriori, par rapport à cette dernière. La relation [Donnée-Conclusion] peut être considérée comme

une séquence de base dans la mesure où une série s'interrompt et où un effet de clôture est ressenti »²².

Se référant à d'autres spécialistes de l'argumentation, Adam citera l'exemple de M.-J. Borel, lequel affiche une position semblable : « *Il n'y a de conclusion que relativement à des prémisses, et réciproquement. Et à la différence des prémisses, le propre d'une conclusion est de pouvoir resservir ultérieurement dans le discours, à titre de prémisse par exemple* »²³.

En somme, le locuteur, de par les moyens linguistiques dont il dispose, a la faculté d'agir sur le comportement du destinataire. Il produira son discours en prenant en compte le public auquel il s'adresse, faute de quoi, il n'aura pas la possibilité d'atteindre son objectif. De son côté, le destinataire, pour reconstruire le sens de cette séquence argumentative, devra fournir suffisamment d'efforts sur le plan mental, et ce, contrairement aux autres séquences. En ce sens, ce même destinataire pourra mettre à profit les connecteurs logiques utilisés par le locuteur, lesquels connecteurs sont susceptibles de le guider dans son processus interprétatif.

En guise de conclusion, Adam reconnaît la difficulté de distinguer entre les prototypes séquentiels, lesquels

²². Apothéloz et al., 1984 :38 cité par Adam, J.-M., (2001), op. cit., p.104.

²³. Adam, J.-M., (2001), op. cit., p.104.

demeurent « flous et pourtant opératoires ». L'explication qu'il en donne est que cela est dû au fait que :

« la plupart des textes se présentent comme des mélanges de plusieurs types de séquences. Les textes homogènes (unitypes) sont plus rares que les textes hétérogènes (pluritypes) composés, par définition, de séquences actualisant elles-mêmes des prototypes différents. Un texte hétérogène est généralement classé en fonction du type encadrant »²⁴.

Conclusion

Les travaux de cet article le montre bien : la dimension argumentative peut être analysée et faire l'objet de définitions qui sont multiples d'ordre divers. Perelman et Olbrecht-Tyteca parlaient de « techniques discursives permettant de provoquer l'adhésion des esprits » (1970 [1958] : 5). Stephen Toulmin avance une théorie de la notion de champ argumentatif, une analyse de sa signification, du concept de probabilité aboutissant sur un modèle en six étapes, révélateur de la manière dont on passe d'une assertion à une conclusion, par le biais d'une loi de passage. Quant à Meyer, il insiste sur le fait que la relation rhétorique se doit de s'inscrire à chaque fois dans l'axe ethos, pathos et logos. Ainsi, se trouveront incluses, au sein d'un ensemble philosophique, toutes les pratiques discursives qui permettent « *la négociation de la distance entre les individus à propos d'une question donnée* ».

²⁴. Adam, J-M., (2001), op. cit., p.195.

Enfin, Adam tente à travers une analyse minutieuse de la microstructure de dégager les segments récurrents dans chaque énoncé, et qu'il appelle séquences. Aussi pour lui, un texte présente une configuration dite pragmatique et est structuré par une suite de propositions dont l'enchaînement confère à tout le texte sa cohérence. Nous pouvons donc conclure que l'argumentation constitue un domaine vaste et très fécond et, qu'en tant que tel, elle mérite qu'on s'y intéresse.

Références

- ADAM, J-M., (2006), *Texte, contexte et discours en question*, in Pratiques n°129-130, p.5, pp.21-24
- ADAM, J-M., (2001), « *Les textes: types et prototypes* », Paris, Editions Nathan/HER, p.21.
- AMOSSY, R., (2006), *L'argumentation dans le discours*, Paris, Editions Armand Colin, p.45.
- AMOSSY, R., (2012), *L'argumentation dans le discours*, Paris, Armand Colin, p.47.
- ANGENOT, Marc, « Meyer, Michel. (2008), *Principia Rhetorica. Une théorie générale de l'argumentation* (Paris : Fayard) », *Argumentation et Analyse du Discours* [En ligne], 3 | 2009, mis en ligne le 15 octobre 2009, Consulté le 08 octobre 2014. URL : <http://aad.revues.org/749>
- DUCROT, O. et Schaeffer, J.M., (1972, 1995), *Nouveau dictionnaire encyclopédique des sciences du langage*, Paris, Editions le Seuil, p.594.

- HOOGAERT, C., 1995, *PERELMAN ET TOULMIN : Pour une rhétorique néo-dialectique*, C.N.R.S., Editions | *Hermès, La Revue* 1995/1 - n° 15, pp.155 à 169.
- MEYER, M., (2010), « *Principia Rhetorica, une théorie générale de l'argumentation* », Paris, PUF, p.13.
- PERELMAN, C., (1977), *L'Empire rhétorique : Rhétorique et argumentation*, Paris, Vrin, p.30.
- PERELMAN, C., et Olbrechts-Tyteca, L., (2008), *Traité de l'argumentation, La nouvelle rhétorique*, Editions de l'université de Bruxelles, p.5.
- REBOUL, O., (2011), « *Introduction à la rhétorique, Théorie et pratique* », Paris, PUF, p.14.
- ROBRIEUX, J, -J., (2000), *Rhétorique et argumentation*, Armand colin.