

L'argumentation dans des discours politiques défendant et s'opposant à la
Constitution européenne lors du référendum en France

Mémoire de maîtrise
Katia Segura
Université de Tampere
Langue française
Décembre 2007

Pro Gradu -tutkielma: L'argumentation dans des discours politiques défendant et s'opposant à la Constitution européenne lors du référendum en France

Tekijä: Segura, Katia

Vuosi: 2007 **Sivumäärä:** 53

Tämä tutkimus käsittelee argumentointia Euroopan Unionin perustuslakiesitystä koskevissa poliittisissa puheissa. Argumentointia on käytetty poliittisissa puheissa aina Aristoteleen ajoista lähtien ja sen merkitys on edelleen hyvin keskeinen. Argumentoinnin peruspiirteinä voidaan pitää yhden tai useamman argumentin esittämistä tietyn, halutun, päätelmän tai johtopäätöksen aikaansaamiseksi kuulijoissa. Argumentoinnin avulla pyritään siis vaikuttamaan kuulijan mielipiteisiin ja mahdollisesti saamaan aikaan haluttu toiminta esimerkiksi äänestää toivottua puoluetta. Tämän mahdollistamiseksi, argumentoijan on kyettävä kuvailemaan väitteensä tarkasti ja tunnettava se perin pohjin, tietääkseen tämän positiiviset ja negatiiviset puolet ja näin varautua väitteensä kohtaamalle arvostelulle.

Tutkimuksen lähtökohtana on käytetty Jean-Marie Le Pen'n perustuslakiesitystä vastustavaa ja Nicolas Sarkozyn puolustavaa puhetta. Puheet ovat Ranskassa 29.5.2005 järjestettyä kansanäänestystä edeltäneeltä kampanjalta, jonka aikana eri puolueiden järjestämät yleiset keskustelut herättivät monien mielenkiinnon. Puhutuimpia aiheita olivat muun muassa työttömyys, maahanmuutto sekä suvereenisuus. Laajaa huomiota herättivät myös erilaiset näkökannat jopa saman puolueen edustajien kesken. Tutkimuksen tavoitteena oli tutkia puheiden argumentoinnin yhtäläisyyksiä ja eroavaisuuksia sekä tunnistaa mahdollisia ominaispiirteitä tietyn puheen sisällä.

Puheita verrattaessa, argumentointi osoittautui yllättävän erilaiseksi, vaikka yhtäläisyyksiäkin oli havaittavissa. Huomattavimpana erona voidaan pitää Le Pen'n puheen menneisyysorientoituneisuutta ja yleistä negatiivisuutta kun taas Sarkozyn puhe keskittyy tulevaisuuteen ja on sävyllään huomattavasti myönteisempi. Osaksi nämä erot voivat selittyä puheiden vastakkaisista näkökulmista (perustuslakiesitystä vastustava ja puolustava puhe) mutta myös puhujan luonne ja hänen kykynsä mukautua yleisöön ovat tärkeitä tekijöitä puheiden argumentointia tutkittaessa.

Asiasanat: Ranska, argumentointi, retoriikka, poliittinen puhe, Le Pen, Sarkozy

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION.....	3
-------------------	---

I PARTIE – THEORIE

1. DE LA RHETORIQUE D'ARISTOTE A L'ARGUMENTATION MODERNE	5
1.1 NOUVELLE RHETORIQUE ET ARGUMENTATION	7
1.2 ARGUMENTS THÉORIQUES ET ATHÉORIQUES.....	9
1.3 DEGRES DU DISCOURS ARGUMENTATIF	9
2. METHODE D'ETUDE : ANALYSE ARGUMENTATIVE	10
2.1 OBJECTIVITÉ DE L'ÉVALUATION D'ARGUMENTS	12
3. DISCOURS POLITIQUE	13
3.1 DISCOURS POLITIQUE ET RHÉTORIQUE.....	14
3.2 DISCOURS POLITIQUE ET LES SENTIMENTS	16
3.3 DISCOURS POLITIQUE ET AUTORITÉ	17
4. DES CATEGORIES DE L'ARGUMENTATION	18
4.1 IMAGE DE L'ORATEUR	19
4.2 S'ADAPTER À L'AUDITOIRE	22
4.2.1 RÔLE DE L'AUDITOIRE	23
5. STRATEGIE ARGUMENTATIVE	24

II PARTIE – ANALYSE

6. ANALYSE DES DISCOURS DE LE PEN ET SARKOZY	26
6.1 CORPUS.....	26
6.2 L'IMAGE DE LE PEN ET SARKOZY À TRAVERS LEURS DISCOURS.....	27
6.3 COMMENT LE PEN ET SARKOZY S'ADAPTENT A LEUR PUBLIC	38
6.4 STRATEGIE ARGUMENTATIVE DE LE PEN ET SARKOZY	42
7. INTERPRÉTATION DES RÉSULTATS.....	47
8. CONCLUSION	48
BIBLIOGRAPHIE	52

INTRODUCTION

Depuis cinquante ans, la construction européenne a été marquée par un ensemble de traités (Traité de Rome, Maastricht, Amsterdam, Nice) qui ont permis de poser les fondements de l'Union européenne. Afin de débattre sur son élargissement, une *Convention sur l'avenir de l'Europe* a commencé son travail en 2002. Cette institution provisoire a eu pour tâche d'élaborer un projet de Constitution pour l'Union européenne. *Le Traité établissant une Constitution pour l'Europe* a été rédigé sous la direction du président de la Convention Valéry Giscard d'Estaing.

La Constitution européenne représente un acte déterminant car elle donne une cohérence d'ensemble à l'Union européenne et lui fixe de nouveaux objectifs. Les citoyens et les Etats membres ont été appelés à ratifier le *Traité établissant une Constitution à l'Europe* signée à Rome par l'ensemble des chefs d'Etat et de gouvernements le 29 octobre 2004. En fonction de leurs propres règles, chaque pays a décidé de la manière qui lui semblait la plus appropriée pour ratifier la Constitution entre 2004 et 2006. Certains ont eu recours à leur parlement, d'autres ont appelés les citoyens à se prononcer directement sur le texte par référendum comme a été le cas en France et dans une dizaine d'Etats membres de l'Union. Durant cette période de ratification, le débat sur l'Europe a été encouragé et de nombreux discours concernant l'Union européenne et avant tout son avenir ont eu lieu.

En France, le référendum sur la Constitution européenne a pris place le 29 mai 2005 en divisant les partis politiques et en suscitant de nombreux débats importants. Les partis politiques extrémistes de gauche (*Lutte Ouvrière, Parti des Travailleurs*) comme de droite (*Mouvement Républicain et Citoyen, Mouvement Pour la France, Front National*) étaient contre l'adoption de la Constitution européenne, tandis que les partis de droite et de gauche centriste (*Verts, Parti Socialiste* (majoritairement), *Union pour la Démocratie Française, Union pour un Mouvement Populaire*) y étaient favorables.

Alors que les principaux partis politiques ont fait campagne pour le *oui*, le *non* a obtenu 54,87 % des suffrages contre 45,13 % pour le *oui*. Le *non* était majoritaire à gauche, à l'extrême gauche et à l'extrême droite, chez les ouvriers, les employés et les jeunes ainsi que dans les zones rurales. À l'image de l'élection présidentielle de 2002, ce résultat est interprété comme le reflet d'une France en crise sociale au sein de laquelle les inégalités

augmentent à cause du chômage élevé. Pour beaucoup, ce résultat apparaît aussi comme une manière pour la population de marquer son opposition au gouvernement Raffarin.

Selon l'enquête Ipsos¹, la première motivation invoquée par ceux qui ont voté *non* a été l'expression d'un mécontentement à l'égard de « la situation économique et sociale actuelle en France » (52%). Pour la Sofres, 40% des électeurs ayant choisi le *non* ont répondu « vouloir exprimer mon ras-le-bol vis-à-vis de la situation politique actuelle ». Selon l'enquête CSA, au moment de voter, 41% des électeurs interrogés avaient d'abord en tête la situation sociale de la France. C'est dans le cadre de ce scrutin perçu avant tout comme national que les Français se sont prononcés sur un enjeu européen. Au niveau européen, la France, pays fondateur de la construction européenne et auteur principal de la Constitution à travers Valéry Giscard d'Estaing, a été le premier pays à rejeter le traité constitutionnel. Toutefois, d'autres pays entre autres les Pays-Bas ont suivi la voie de la France.

À la lumière de ces informations, il serait intéressant d'étudier quelles actions et discours ont pu favoriser le *non* ou le *oui*, et surtout comment les hommes politiques français ont défendus leurs points de vue concernant le traité constitutionnel. Afin de pouvoir mieux interpréter et comparer les remarques faites lors du travail de séminaire, le sujet est développé dans ce mémoire de maîtrise. Outre le discours d'opposition de Le Pen, le corpus comprend un discours de Nicolas Sarkozy² défendant la Constitution européenne. Les remarques seront présentées sous forme comparative.

Ces discours ont été choisis car ils paraissent relativement complets dans le sens où ils traitent plusieurs sujets évoqués lors du débat (chômage, immigration, services publics) et parce qu'ils semblent contenir de nombreuses catégories argumentatives. De plus, lors de ces discours, les auteurs sont présidents de leurs partis respectifs et peuvent ainsi se prononcer au nom d'un vaste ensemble. Il est intéressant de voir si le parti en question (droite/extrême droite) ou le point de vue défendu (pour/contre) influence la construction argumentative.

¹ http://constitution-europeenne.info/special/france_analyse.pdf

² Homme politique, président de l'Union pour un Mouvement Populaire depuis 2004. (Source : Microsoft Encarta 2005).

L'étude se porte donc sur des façons d'argumenter utilisées par les orateurs afin de faire adopter leurs idées, et éventuellement, l'action souhaitée : le vote pour la cause soutenue. Notre hypothèse est que même si les points de vue sont opposés, les arguments sont présentés de la même manière mais seuls les arguments favorables au point de vue soutenu sont abordés. Nous allons donc étudier la structure des deux discours et voir, si - et si oui, comment - les mêmes arguments peuvent servir à des thèses aussi inverses, ou est-ce qu'il est possible de repérer des caractéristiques à un point de vue précis. Il serait également intéressant d'analyser si les différentes manières d'argumenter créent des significations variées.

Pour étudier ces différences argumentatives, nous commençons ce mémoire par l'histoire de la rhétorique avant de définir l'argumentation ainsi que l'analyse argumentative, qui est notre méthode. Nous poursuivons avec la présentation des catégories utilisées dans l'analyse. La présentation de ces catégories se fait à partir de deux points de vue : l'image de l'orateur (p.ex. système d'énonciation, choix du lexique) et sa capacité à s'adapter au destinataire (p.ex. choix d'arguments adaptés). Ensuite nous présentons brièvement les stratégies qui peuvent aider l'orateur à construire son argumentation.

I PARTIE – THÉORIE

1. DE LA RHÉTORIQUE D'ARISTOTE À L'ARGUMENTATION MODERNE

Selon Robrieux (2000 : 6), la naissance de la rhétorique, l'art de l'éloquence et de la persuasion, remonte au V^{ème} siècle avant notre ère. Elle serait née de la nécessité de codifier l'art des plaidoyers qui tentaient de convaincre les jurys lors des procès. L'objectif de la rhétorique était avant tout d'être un art de disposer des arguments pour disqualifier une thèse et de convaincre un auditoire de la légitimité de la thèse opposée. (Ibid. : 6).

La rhétorique classique se basait sur cinq parties : l'*invention* (art de trouver des arguments), la *disposition* (art d'organiser les arguments), l'*élocution* (art d'enrichir la parole à l'aide des figures), la *mémoire* (techniques de mémorisation du discours) et l'*action* (art de la parole et de la gestuelle). Ces deux dernières ont toutefois progressivement disparu. (van Eemeren 1996 : 46). La fonction première de la rhétorique n'était pas de réellement représenter le monde, mais plutôt d'amener l'auditoire à le voir sous un angle spécifique. C'est pourquoi

la rhétorique a souvent été décrite comme manipulatrice et insincère comme le constate Kakkuri-Knuutila (1999 : 63). Afin d'organiser et de parcourir ces cinq étapes, le locuteur doit prendre en compte quel genre de discours argumentatif est en question.

Aristote (1997 : 16) divise le discours argumentatif en trois genres : *judiciaire* (discours juridique), *délibératif* (discours politique) et *épidictique*, (discours de célébration tel l'éloge ou discours de commémoration) en fonction des trois groupes auditoires possibles. L'auditeur est obligatoirement soit décideur, soit partisan. Dans le genre judiciaire, où le discours se fait à travers l'accusation et la défense, les procureurs portent des jugements concernant le passé. Dans le discours délibératif qui consiste à conseiller et à avertir, les participants des rassemblements politiques décident du futur. Les partisans témoignent de la force persuasive de l'orateur avant tout dans le discours épidictique et pour cela l'emploi de l'éloge ou du reproche est souvent considéré comme moins argumentatif que le discours judiciaire et délibératif. (Ibid. : 16). En plus de ces trois domaines, Aristote reconnaît les *topoi*, les lieux communs à tous genres d'argumentation qui sont des schémas logiques ou des principes d'argumentation. La parole publique s'exerce essentiellement dans ces trois domaines et dans ce cadre s'est développée dans l'Antiquité une réflexion sur le lieu commun comme moyen ou endroit de persuasion.

Pour Aristote (1997 : 5), la rhétorique était une parole destinée à un auditoire qu'elle tente d'influencer en proposant des thèses susceptibles de lui paraître raisonnables. La rhétorique s'exerce dans tous les domaines où il s'agit d'adopter une opinion ou de prendre une décision. Le principe de la rhétorique était d'être un art oratoire. Le discours rhétorique, initialement conçu comme un discours oral, avait et a toujours pour but d'amener les auditeurs à examiner les faits exposés à la lumière d'un point de vue particulier, celui de l'orateur. Pour Aristote (Ibid. : 11), la rhétorique se composait de trois points : le *logos* (le discours et la raison), l'*ethos* (l'image que l'orateur donne de lui) et le *pathos* (l'émotion que l'orateur cherche à susciter). Dans le discours en soi (*logos*), la persuasion se fait lorsque l'orateur montre ce qui est, ou au moins semble, vrai vis-à-vis du sujet. La persuasion à travers l'*ethos* a lieu lorsque l'orateur donne de lui-même une image crédible qui incite l'auditoire à lui faire confiance. Ainsi, le caractère de l'orateur est certainement la meilleure façon de persuader. Cependant, Aristote souligne que cette confiance doit être suscitée par le discours, et non pas par les attentes qu'on a de l'orateur. L'orateur se sert du *pathos* afin de susciter les émotions de son auditoire, car les gens ne prennent pas des décisions de la même

manière s'ils sont heureux, tristes ou vexés par exemple. La Rhétorique d'Aristote insiste sur la supériorité de l'ethos et du pathos. Ainsi la rhétorique aristotélicienne envisage la force de la parole comme moteur de l'action sociale, où l'image de l'orateur joue un rôle décisif et la raison et la passion restent inséparables. Puisque la persuasion se fait à travers ces trois pôles, un orateur efficace est capable de faire des raisonnements, d'étudier théoriquement les caractères et les vertus, et de connaître les sentiments - leur nature et comment ils peuvent être provoqués. (Ibid. : 11).

Malgré l'importance de cette théorie plutôt topico-rhétorique d'après laquelle seule l'unité du logos, de l'ethos et du pathos peut produire le persuasif, il y a dans *Rhétorique* d'Aristote une autre théorie plutôt analytico-logique, d'après laquelle le bien-fondé de l'argumentation produit le persuasif (Eggs 1994 : 43).

La conception de la rhétorique comme discours visant à persuader a été peu à peu concurrencée puis remplacée par celle de la rhétorique comme art du bien dire. Toutefois c'est seulement au cours du XIXe siècle que l'on passa des traités de l'éloquence oratoire aux traités du style littéraire, c'est-à-dire d'une conception de la rhétorique comme théorie générale de l'argumentation à une conception de la rhétorique comme poétique. Au XXe siècle, les figures centrales, par exemple la métaphore et la métonymie, ont fini par cacher la richesse des figures rhétoriques. Plus récemment, les travaux de Roland Barthes, Gérard Genette, ou encore de Chaïm Perelman ont cherché à rendre à la rhétorique sa dimension de théorie argumentative.

1.1 NOUVELLE RHÉTORIQUE ET ARGUMENTATION

Pour comprendre l'argumentation et l'analyse argumentative, il est important de commencer par la *nouvelle rhétorique*, terme de Chaïm Perelman, qui en est la base. La nouvelle rhétorique renoue avec la tradition aristotélicienne et étudie les procédures verbales qui permettent d'emporter l'accord en restituant son importance à l'auditoire et aux caractéristiques. Perelman et Olbrechts-Tyteca (1969) définissent l'argumentation comme les techniques discursives qui permettent de provoquer ou d'accroître l'adhésion de l'auditoire aux thèses qui lui sont présentées. Perelman part de l'idée que l'argumentation n'existe que parce qu'il y a un auditoire. Cette orientation souligne la dimension communicationnelle de toute argumentation.

Perelman tente d'inclure les types d'arguments dans l'échange entre l'orateur et l'auditoire, qui participe à l'échange même quand il n'a pas la parole, par exemple lors d'un discours ou d'une conférence. Pour agir à travers son discours, l'orateur doit s'adapter à son auditoire. L'orateur tente de provoquer une réflexion ou une action susceptible de se manifester au moment propice (voter pour la cause soutenue) et pour cela il doit tenir compte des opinions, valeurs et croyances de ceux qui l'écoutent. Pour que l'auditoire adhère à une thèse, l'orateur doit partir des points d'accord, des prémisses, qui se construisent sur des valeurs communes, car contrairement à la démonstration scientifique, l'argumentation intervient dans les domaines relevant de l'opinion et non de l'expertise. Selon Amossy (1997 : 101), l'argumentation est nécessaire lorsque la certitude du calcul et l'évidence ne peuvent pas se manifester : l'argumentation n'est possible que lorsqu'elle concerne des questions ouvertes à la contradiction et au débat. (Ibid. : 101). A l'instar d'Amossy, Kakkuri-Knuutila (1999 : 63) dit que l'argumentation ne signifie pas une opposition hostile, même si elle est parfois perçue ainsi. Il s'agit plutôt de voir l'argumentation comme un moyen linguistique permettant une prise de décision rationnelle. Les arguments donnent de l'information sur laquelle l'acceptabilité de l'affirmation est évaluée. (Ibid. : 63). Perelman ne tient pas réellement compte de la manipulation ni des arguments de mauvaise foi ni de l'argumentation fondée sur les rapports de force ou de violence. Malgré cela, la contribution de Perelman à l'étude de la rhétorique est selon Robrieux, l'une des plus considérables (Amossy 2000 : 24).

De cette nouvelle rhétorique s'est développée l'argumentation moderne qui tente, intentionnellement ou non, de convaincre et de persuader l'auditoire ou d'influencer ses pensées, voire de conduire ses comportements. Pour convaincre, le locuteur s'adresse à la raison et pour persuader aux sentiments, à l'affectivité. Certains arguments visent ainsi à provoquer la compassion ou la colère. Amossy (2000 : 225) précise que la rhétorique comme art de persuader équivaut à l'argumentation lorsque les composantes de l'argumentation sont analysées dans la communication. Robrieux (2000 : 39) souligne que même si l'argumentation est « à l'évidence » une partie de la rhétorique, ces deux notions ont trop souvent été dissociées pour s'intéresser essentiellement aux procédés formels du discours.

Sous la définition « de base » d'argumentation, de nombreux linguistes ont élaboré des divisions qui parfois se ressemblent. Nous présentons, d'une part, la division entre les

arguments théoriques et *athéoriques*, et d'autre part, le discours à *visée argumentative* et à *dimension argumentative*, afin de montrer qu'il n'existe pas de distinction(s) généralement approuvée(s) mais que les classifications sont souvent propres à un linguiste particulier.

1.2 ARGUMENTS THÉORIQUES ET ATHÉORIQUES

Par l'argumentation, l'orateur tente de défendre une thèse en s'opposant à celui ou ceux qui ne sont pas du même avis. Pour montrer la solidité de ses propos, l'orateur doit choisir des arguments appropriés. Pääkkönen et Varis (2000 : 109) distinguent deux types d'arguments. Les arguments théoriques peuvent être prouvés vrais : « l'eau est la condition de la vie ». Cette sorte d'argumentation se compose souvent de descriptions, de causalités et de raisonnements logiques. Contrairement aux arguments théoriques, l'exactitude des arguments athéoriques ne peut pas être vérifiée : « pourquoi faut-il être malheureux dans la vie³ » ? Les arguments athéoriques s'appuient sur des expériences et croyances de l'auditoire en assimilant la thèse à des sujets qui suscitent une attitude sentimentale (positive ou négative). Les arguments théoriques s'approchent donc des arguments qui tentent de convaincre par la raison tandis que les arguments athéoriques correspondent plutôt à ceux qui ont pour but de persuader à travers les sentiments. Malgré cette distinction, se pose la question de la division philosophique et dialectique et d'une part pour cela de nombreux arguments sont en même temps considérés comme théoriques et athéoriques et sont difficiles à classer. Le fait de connaître les valeurs de l'auditoire aide à formuler le message et à choisir de bons arguments pour obtenir le résultat souhaité. La réalité peut également être modifiée ou « embellie » pour servir à l'objectif voulu.

1.3 DEGRÉS DU DISCOURS ARGUMENTATIF

Amossy (2000 : 24) soulève la question des degrés d'argumentativité qui au départ a été proposée par Christian Plantin. Amossy part de la distinction du discours à visée argumentative qui tente de modifier le point de vue ou l'opinion du public, et du discours à dimension argumentative qui exerce une influence mais n'a pas pour but la persuasion. Amossy rajoute que de nombreux discours ont une dimension argumentative mais seulement certains ont une visée argumentative. Amossy (Ibid. : 26) distingue, d'une part, le discours électoral, la manifestation politique, le prêche à l'église et les publicités dans les discours à visée argumentative. D'autre part, l'article scientifique, le reportage, les informations

³ Exemple de Pääkkönen.

télévisées, le récit de fiction et la conversation quotidienne font partie des discours à dimension argumentative. La séparation entre ces deux reste toutefois arbitraire car il est impossible de définir avec sûreté si l'orateur tente seulement de susciter la réflexion sans changer les opinions ou s'il tente intentionnellement de modifier les points de vue et ainsi les comportements de son public. (Ibid. : 24-26).

Amossy (2000 : 24) propose une réponse au problème en poursuivant la classification ; au lieu de distinguer un discours argumentatif d'un discours non argumentatif, elle parle de « degrés d'argumentativité ». Une situation langagière commence à devenir argumentative lorsque l'auditoire ne l'approuve pas, même de manière non verbale. Le degré d'argumentativité se renforce lorsqu'il y a une suite qui n'est pas nécessairement admise et la communication est pleinement argumentative lorsque la différence des points de vue des interlocuteurs est problématisée. (Ibid. : 22)

Ces différentes façons de classer les arguments et les discours argumentatifs se rapprochent les unes des autres en se complétant et facilitent ainsi la compréhension.

2. METHODE D'ÉTUDE : ANALYSE ARGUMENTATIVE

Dans ce deuxième chapitre, nous allons présenter brièvement l'analyse argumentative, qui sera notre méthode d'analyse. Le corpus qui fait l'objet de l'analyse argumentative est très varié : du discours politique ou journalistique à la conversation quotidienne et au texte littéraire (Amossy 2000 : 24). Les discours de Jean-Marie Le Pen et Nicolas Sarkozy nous semblent donc bien correspondre à cette méthode.

L'analyse argumentative, développée de la riche tradition d'Aristote et remise à l'honneur par Perelman, tente de décrire et d'expliquer les modalités avec lesquelles le discours oral ou écrit essaye d'agir sur l'auditoire. Selon Amossy (2000 : 69), l'analyse argumentative se réclame à la fois de la rhétorique aristotélicienne et de l'analyse du discours, mais même si elle étudie la force de la parole, elle se sépare de la vieille tradition rhétorique qui essaye de formuler une liste exhaustive de procédés argumentatifs. D'après Kakkuri-Knuutila et Halonen (1999 : 60), l'analyse argumentative s'accorde aux procédés de l'interprétation de texte, ce qui signifie que le lecteur ou l'orateur doit considérer le texte ou le discours comme étant raisonnable, et qu'il est déchiffrable, même lorsque le message ne s'ouvre pas au

premier abord. L'interprétation est un procès où les composantes prennent leur place et forment un ensemble cohérent. Selon Kakkuri-Knuuttila et Halonen (Ibid. : 60), cela signifie dans l'analyse argumentative que la structure argumentative est reconnue : comment les différentes thèses et leur justifications sont liées, et comment cette entité se montre raisonnable dans un contexte plus large. L'analyse argumentative s'interroge sur les moyens employés par le locuteur qui a pour but de persuader un public, et veille à situer ces partenaires dans l'échange verbal, le dialogue, qui définit l'argumentation. (Amossy 2000 : VI). Kakkuri-Knuuttila (1999 : 65) fait remarquer que l'analyse argumentative n'est qu'un des points de vue possibles dans l'analyse du discours. Entre autre la rhétorique maintient une approche plus complète et prend également en considération la diversité de l'expression linguistique.

L'interaction constitue l'un des points de départ de la nouvelle rhétorique et donc de l'analyse argumentative, et malgré le choix du corpus (discours où l'auditoire n'a pas la parole), nous prenons en considération l'influence que l'orateur et l'auditoire exercent l'un sur l'autre. Amossy (2000 : 22) constate que certaines formes d'interaction tentent de trouver un consensus ou une résolution au conflit (négociations, conciliations) tandis que d'autres tentent d'exprimer ou développer un désaccord (débat politique, discussion polémique) afin de modifier la conclusion potentielle.

Etudier la dimension argumentative d'un discours, signifie pour Amossy (2000 : 226), qu'on accentue que l'argumentation n'est pas « un type de discours parmi d'autres, mais qu'elle fait partie intégrante du discours comme tel ». L'argumentation peut donc être considérée comme un effet de style, selon de quel type de discours il s'agit et quel est son objectif. L'argumentation est déterminée par les cadres de la communication : le dispositif d'énonciation qui règle l'échange entre les partenaires, les genres institutionnalisés dans les champs différents (politique, médiatique, littéraire). (Ibid. : 226).

Amossy (2000 : VII) fait remarquer que l'analyse argumentative tient compte des méthodes d'énonciation (qui parle à qui, dans quelle situation) et de la dynamique interactionnelle (selon quelles stratégies se procède l'échange entre les partenaires). L'argumentation tente d'agir sur un public et dispose de composantes sociales et culturelles car tout discours ne prend son sens et n'obtient son efficacité que dans un espace social dont les règles varient selon les cultures et les époques. (Ibid. : VII). Contrairement à Amossy, Robrieux (2000)

considère que la validité d'un argument se comprend en fonction de sa place et sa présentation dans l'énoncé, sans tenir compte des qualités de l'auditoire. Ainsi sous-entend-il que l'argumentation est indépendante de la diversité humaine ; des valeurs et des opinions.

Selon Palonen et Summa (1996 : 9-10), l'analyse de l'argumentation peut se baser, soit sur le sens rhétorique où il est question du rôle des métaphores et autres moyens rhétoriques comme source de persuasion, soit sur le sens formel qui se concentre sur la recherche et l'évaluation de l'efficacité des arguments. Pour ce mémoire, nous avons opté pour ce second point de départ. L'analyse argumentative s'adapte bien à l'étude de nombreux textes traitant un même sujet. L'objet d'une telle analyse est de décrire le champ argumentatif, qui signifie toutes les éléments employés pour argumenter. Analyser le champ argumentatif d'un sujet qui a suscité des opinions divers, est toujours intéressant. Pour ces différents points, l'analyse argumentative semble appropriée à notre corpus ainsi qu'aux questions de recherches et hypothèses.

2.1 OBJECTIVITÉ DE L'ÉVALUATION D'ARGUMENTS

La tâche première de l'argument est de convaincre l'auditeur de l'acceptabilité de propos présentés, ce qui sous-entend que l'argument utilisé doit être approprié au sujet et au point de vue soutenue. Kakkuri-Knuuttila (1999 : 109) relève la question de l'objectivité de l'argument en précisant que chaque argument n'est approprié que subjectivement par rapport à l'auditeur qui l'évalue. Un certain argument peut donc convaincre un auditeur mais pas obligatoirement un autre, même si le contexte est identique. Mais n'existe-t-il aucune autre façon plus objective de mesurer l'adéquation d'un argument précis ? Personne n'est capable de juger avec certitude l'acceptabilité d'un argument car il s'agit de différences communautaires. Selon Kakkuri-Knuuttila (Ibid. : 109), l'évaluation, les hypothèses de ce qui doit être dit, et l'acceptabilité situationnelle des liens dépendent donc du cadre socioculturel. Seules les membres de la communauté connaissant la langue et les différents types d'arguments peuvent résoudre l'acceptabilité et l'efficacité de ces derniers. Cependant, l'évaluation originale peut changer à la lumière de nouvelles informations ou d'une analyse critique même si les principes de la critique dépendent toujours de la communauté en question. (Kakkuri-Knuuttila 1999 : 109). L'efficacité et l'acceptabilité de l'argument sont donc des questions sociales plutôt que linguistiques proprement dit.

En conséquence, l'analyse est obligatoirement subjective, et dépend du corpus ainsi que des questions étudiées. Kakkuri-Knuutila (1999 : 234) suggère que puisque l'analyse se porte sur le discours et les manières de convaincre, le chercheur doit avoir des connaissances empiriques sur le sujet traité. De plus, les objectifs du discours et les manières de procéder, ainsi que les différents types d'auditoires possibles et leur réception du discours sont des connaissances nécessaires à une analyse objective. Le chercheur doit également connaître le style de langue en question (par exemple langage politique) et les manières d'argumenter correspondantes. (Ibid. : 234).

Kakkuri-Knuutila (1999 : 240) précise que les analyses argumentatives d'un même texte divergent l'une de l'autre car il s'agit de l'interprétation du texte et le degré d'exactitude dépend des objectifs du chercheur. Ainsi, même si l'analyse argumentative reste toujours subjective, elle semble appropriée à nos objectifs d'étude.

3. DISCOURS POLITIQUE

Le discours tient une place centrale dans la vie politique. Sa fonction est de simplifier les problèmes complexes rencontrés par les gouvernants, afin de les rendre intelligibles pour le grand public. Comme le note Bon (1991 : 224), le débat politique a créé progressivement des catégories telles la gauche et la droite, ou des symboles qui peuvent résumer l'appartenance à la collectivité nationale ou glorifier la patrie. Ces moyens permettent aux citoyens de s'orienter dans la vie politique. Bon (Ibid. : 224) souligne toutefois que cette démarche est envisageable car la vie politique, relayé par les communications de masse, a préparé le citoyen à formuler son opinion, mais a aussi codifié les données du problème en le rendant compréhensible.

Dans notre étude il s'agit de deux discours politiques séparés, mais même si ces discours du pour et du contre n'ont pas fait partie de la même situation d'énonciation, les orateurs doivent prendre en compte ce que leurs adversaires ont dit et vont dire. L'orateur doit se préparer en conséquence et pour cela il doit connaître le sujet ; les avantages et les inconvénients liés à la thèse qu'il soutient. Cependant, les politiciens sont souvent attachés au point de vue du parti et ne peuvent pas vraiment s'en séparer. Parfois cela est possible, si le politicien est connu et peut se prononcer avec une opinion contraire à celle du parti. Lors de la campagne précédant le référendum constitutionnel, par exemple Laurent Fabius du

Parti Socialiste s'est présentée pour le *non* contrairement à son parti. Toutefois, l'orateur doit trouver les meilleurs arguments pour soutenir sa thèse. L'orateur peut aussi tenter de trouver des arguments soutenant la thèse opposée et ainsi il peut les contre-argumenter même avant leur présentation par l'adversaire. Cela permet à l'orateur de réfuter l'argumentation de l'opposant et ainsi de renforcer sa propre thèse en montrant la faiblesse de la thèse adversaire.

Van Eemeren (2002 : 175) considère qu'un discours argumentatif ne sert que lorsque le point de vue est controversé et le sujet suscite l'intérêt du public. Lorsque le discours est tenu pour les adhérents d'un certain parti, l'orateur a plus de facilité car il ne doit pas convaincre de même manière que s'il s'adressait à la télévision au peuple entier. Van Eemeren (2002 : 171) souligne l'importance d'une introduction attirante ainsi que d'une conclusion claire. Il rajoute que la présentation doit également être claire et attirante mais aussi appropriée à la situation et au public. La langue ne doit être ni compliquée, ni ambiguë.

Selon Robrieux (2000 : 218), dans le discours politique il faut souvent frapper l'imagination, créer une émotion afin de susciter les réactions d'une assemblée ou d'une foule. Cela nous emmène à tirer le lien entre le discours politique et la rhétorique.

3.1 DISCOURS POLITIQUE ET RHÉTORIQUE

Le discours politique a pour but de plaire et convaincre et il entretient avec la rhétorique une vieille liaison à peine dissimulée. D'après Bon (1991 : 271), cette affinité est particulièrement marquée dans les régimes qui nécessitent une mobilisation de masse ou s'organisent autour d'assemblées délibératives. Elle devient indestructible dans les démocraties contemporaines qui réunissent ces deux points. Le discours politique n'est pas réservé à une élite, mais elle est plutôt orientée vers la sensibilité populaire et exploite les similitudes entre les formes de la « logique rhétorique » et celles de la pensée collective. (Ibid. : 271).

Les ouvrages sur la rhétorique ont été des manuels destinés aux orateurs et administrateurs, car ils contiennent des conseils aidant à rédiger un discours. Ces conseils sont appelés des *topoi*, et sont classés dans *Rhétorique* d'Aristote selon les trois types de discours ; politique, juridique et épideictique. Une partie du *topos* comprend l'affirmation qu'on soutient ou à

laquelle on s'oppose à l'aide d'arguments. L'affirmation principale du discours politique est soit « faites A », soit « ne faites pas A » et pour cela l'orateur politique nécessite des conseils comment justifier et argumenter ce type de thèses. L'argumentation pratique d'Aristote évalue les actions selon leurs conséquences, et l'orateur doit trouver les conséquences positives et négatives de l'action A. En plus de ce conseil, le topos contient le principe d'une explication, qui argumente en faveur des conseils donnés. Ainsi cette explication lie le conseil et l'action ; l'action A a des conséquences positives, une action engendrant des choses bien doit être menée et pour cela l'action A doit être accomplie. À chaque topos argumentatif correspond de nombreux arguments plus concrets, le domaine des décisions politiques est vaste et les effets des actions sont multiples. Ainsi le topos de l'argument principal est le plus commun, et les topoi concrets dépendent du sujet traité et du point de vue soutenu. (Kakkuri-Knuuttila 1999 : 243-245).

Aristote a longtemps été considéré comme le premier politologue, mais depuis un certain temps cet honneur a été attribué aux sophistes, pour qui le lien entre l'argumentation et la politique était évident. Le politologue J. S. Nelson précise que la rhétorique des sophistes était la première science à étudier la politique. La politologie ainsi que la sociologie se sont formés en sillage avec la rhétorique. La rhétorique est la clé permettant de comprendre le sens particulier de la politique car à travers la langue il est possible de politiser et dépolitiser des situations, de définir et changer des positions de force, d'offrir et d'exclure des alternatives. (Palonen & Summa 1996 : 7).

D'après Amossy (1997 : 112), l'analyse du discours politique se concentre souvent à l'étude des fréquences lexicales mais adopte également des procédures qui ne sont pas obligatoirement linguistiques. Ainsi certains politologues tentent de dégager un schème culturel figé en évaluant son potentiel argumentatif dans une situation donnée. (Ibid. : 112).

Le point de départ pour un discours politique est soit de convaincre le public afin qu'il admette une thèse, soit de renforcer ses croyances si l'opinion originale est incertaine. Selon Kakkuri-Knuuttila et Halonen (1999 : 76), l'orateur peut également prendre pour objectif de créer de l'hésitation lorsque les croyances sont fondées sur une faible base. Dans l'analyse d'arguments il est important de prendre en compte que les thèses sont rarement acceptées sur la base d'un seul argument. Les discours doivent être considérés comme parties d'une entité plus vaste, d'un débat ou d'un dialogue, où différentes manières d'agir sont évaluées.

D'après Kakkuri-Knuuttila (Ibid. : 76), cela concerne les décisions politiques, ainsi que les questions théoriques et scientifiques.

3.2 DISCOURS POLITIQUE ET SENTIMENTS

Pour garantir l'efficacité d'un discours politique, les points présentés doivent être fondés et justifiés, et cela dépend de la situation argumentative, du sujet de l'argumentation et des connaissances du public. Voilà pourquoi certains points tels les sentiments ne peuvent être exclu de l'argumentation. Comme le constate Kakkuri-Knuuttila (1999 : 161), cela pose problème car différentes personnes ne considèrent pas les mêmes choses acceptables dans l'argumentation. La relation entre le sentiment et l'argumentation est intéressante car d'une part les sentiments sont un fait inconscient et extérieur à l'argumentation mais d'autre part l'objectif de l'argumentation est souvent de susciter des sentiments. Susciter des sentiments de façon que le public ne soit plus capable de faire une évaluation rationnelle sur les thèses et leurs justifications ne fait pas partie d'une argumentation correcte et acceptable. Ces émotions fortes peuvent être provoquées par exemple à travers des menaces ou des louanges.

L'orateur est responsable de son discours mais d'après Kakkuri-Knuuttila (Ibid. : 161), l'auditeur est également engagé à former une opinion critique. Puisque les sentiments affectent l'évaluation des arguments inconsciemment et involontairement, l'orateur doit faire l'effort de ne pas employer intentionnellement des arguments qui soulèvent des émotions et falsifient ainsi le raisonnement du public. Kakkuri-Knuuttila (Ibid. : 161) souligne que de sa part, l'auditeur doit activement penser à son raisonnement, et ne pas se laisser influencer par des éléments non-argumentatifs. Les deux parties ont donc chacun leur propre responsabilité que l'argumentation soit acceptable et juste. Les sentiments sont exclus de l'argumentation due à leur position justifiant les croyances, car ils ne sont pas une raison suffisante d'accepter des thèses. Voilà pourquoi la peur envers une personne ou un fait, l'admiration ou même l'attachement ne justifient pas des thèses concernant cette personne ou ce fait. (Kakkuri-Knuuttila Ibid. : 161).

Toutefois, même si les sentiments peuvent porter préjudice à l'argumentation, ils y tiennent une place centrale. Pour maintenir « l'échange » et « le dialogue », même lorsque l'auditeur reste passif, l'orateur doit par moments attirer son attention en faisant appel à ses sentiments. Kakkuri-Knuuttila (Ibid. : 162) souligne l'importance des sentiments, surtout

lorsque le but de l'argumentation n'est pas de faire accepter une thèse mais de provoquer une démarche voulue. Le discours politique en est un bon exemple car il n'a pas pour seul objectif d'influencer les croyances du public mais d'inciter ses sentiments et le faire agir ; voter ou faire grève. Les sentiments sont importants car les croyances nécessitent des justifications mais les actions exigent de la volonté et d'autres motivations. Kakkuri-Knuuttila (Ibid. : 162) fait remarquer que soulever de tels motifs et désirs n'est pas incorrect si longtemps que les principes d'une bonne argumentation sont respectés.

3.3 DISCOURS POLITIQUE ET AUTORITÉ

L'autorité est primordiale dans la mesure où elle renforce l'influence qu'un discours peut avoir sur le public, et elle y apporte de la crédibilité. D'après Kakkuri-Knuuttila (1999 : 163), lorsque l'orateur n'arrive pas à justifier toutes ses idées à l'aide de thèses, il peut se référer à des spécialistes et des témoins. Toutefois, l'orateur doit être prudent quant au choix d'autorité à laquelle il a recours et comment il s'y réfère. Il doit aussi prendre en compte certaines exigences : l'autorité doit en principe être acceptée par l'orateur mais aussi par le public et il doit être approprié au sujet en question. Lorsque l'orateur se réfère à une autorité, il doit s'assurer que les citations sont bien comprises et correctement utilisées. L'orateur peut aussi comparer les déclarations à celles d'autres spécialistes du même domaine. (Kakkuri-Knuuttila 1999 : 163-164).

Kakkuri-Knuuttila (1999 : 164) conclue que l'autorité n'est pas nécessairement une personne, mais parfois une croyance générale (*argumentum ad populum*) peut avoir le rôle autoritaire. Dans ces cas demeure la fausse idée que l'acceptabilité générale de la thèse témoigne de sa vérité. L'acceptabilité générale ne garantit pas la vérité mais toutefois, le contraire ne s'applique pas toujours : le grand public n'a pas obligatoirement tort. L'acceptabilité de telle ou telle chose dépend de la culture et des croyances sociales.

Le lien entre la rhétorique, les sentiments et l'autorité sont des aspects importants de l'argumentation dans les discours politiques et ils forment un ensemble inséparable dans l'évaluation de la force des arguments. Ces quelques points déterminent les choix que l'orateur doit faire afin d'améliorer son discours politique.

4. DES CATEGORIES DE L'ARGUMENTATION

L'intérêt de l'argumentation réside selon Robrieux (2000 : 3), dans le besoin d'expression et dans la nécessité de décoder des messages de plus en plus complexes. Pour faciliter cela, l'approfondissement des notions et des techniques utilisées, est un outil propice car il amène l'orateur à diversifier ses connaissances, tout en réfléchissant aux données psychologiques, sociologiques, logiques et linguistiques de la communication. En effet, l'orateur doit conceptualiser les techniques, se demander à qui il s'adresse, dans quel style et avec quels types d'arguments. Du point de vue de l'auditeur, la connaissance de ces procédés rhétoriques apporte les éléments indispensables pour une analyse critique. Ceci est primordial car le sens véritable, au-delà des apparences, ne peut être saisi que lorsque l'auditeur apprend comment un discours est réalisé du point de vue du style, des arguments et des structures. (Robrieux 2000 : 3).

Dans ce quatrième chapitre, nous allons présenter les catégories formulées par Fontaine⁴ et par Kahn (1992) qui sont à la base de l'analyse. Pour cela il est important de prendre en considération les deux fonctions possibles d'une argumentation. Selon Fontaine, l'argumentation peut avoir une **fonction persuasive** : l'orateur cherche à influencer l'auditoire, à lui faire partager son point de vue en faisant appel à ses sentiments (persuader) ou à sa raison (convaincre). L'argumentation a une **fonction polémique** lorsque l'orateur a pour objectif principal de ridiculiser celui ou ceux avec qui il n'est pas d'accord.

Selon Amossy (1997 : 100), le critère d'évaluation de l'argumentation est l'efficacité de la parole. Pour Jeandillou (1997 : 143) une argumentation efficace repose sur une cohésion sémantique, lexicale et syntaxique, sur des modes d'enchaînements (causal, consécutif, oppositif) et de raisonnement (inductif/déductif). Il poursuit que toute argumentation est orientée vers une conclusion que l'auditeur doit pouvoir juger acceptable même s'il ne l'aurait pas admise avant. Pour que l'argumentation ait un effet souhaité, qu'il soit persuasif ou polémique, l'orateur doit s'impliquer dans son discours à l'aide de différentes méthodes. (Jeandillou 1997 : 143).

Dans cette étude, nous nous concentrons sur les deux composantes constituant le dispositif d'énonciation ; l'image et le rôle que l'orateur projette de lui-même, ainsi que sa volonté et

⁴ <http://www.lettres.net/cours/txt-argu.htm>.

capacité de s'adapter à son public (Amossy 2000 : VII). Ce partage est confirmé entre autres par Kakkuri-Knuuttila (1999 : 233), qui poursuit en précisant que l'image de l'orateur correspond à l'ethos d'Aristote et s'oppose à l'approche que l'orateur prend envers son public. Toutefois, ces deux aspects sont liées, et la capacité d'influencer le public étant l'objectif d'une argumentation réussie, nous considérons qu'il n'est pas toujours possible de dissocier l'image de l'orateur de son adaptation au public car les deux peuvent varier selon de quel public il s'agit : par exemple de fidèles du parti politique en question, ou d'un public plus varié par exemple lors d'un débat ou discours télévisé.

4.1 IMAGE DE L'ORATEUR

La mise en scène de l'orateur, l'image de soi qu'il projette, consiste à montrer ses traits de caractère. Certains (dont Amossy) séparent ce que l'on sait déjà de l'orateur et la façon dont il se présente dans un discours précis, pour n'étudier qu'une de ces approches tandis que d'autres (par exemple Adam) les considèrent inséparables, point de vue que nous partageons. Adam (1999 : 111) souligne que l'orateur, son appartenance sociale, son âge ainsi que ce que l'on sait de lui, ne doivent ni emporter, ni ruiner par avance l'argumentation. Selon lui, il est important que le discours manifeste la sincérité, l'indignation et l'intelligence de l'orateur. (Adam Ibid. : 111). La force ou la faiblesse d'un argument peut ainsi demeurer dans ce qui n'est pas dit. Pour une recherche plus approfondie il serait donc plus intéressant d'étudier le discours dans son acte d'énonciation et non seulement le discours écrit qui élimine les aspects extralinguistiques.

Fontaine distingue le système d'énonciation et le choix du lexique comme les deux composantes permettant d'étudier l'image que l'orateur donne de lui-même. D'après Fontaine, le principe de l'argumentation réside dans la conviction de son auteur qui revendique la paternité des idées exprimées, par exemple à travers le **système d'énonciation**. Le locuteur peut se manifester en utilisant **la 1^{ère} personne du singulier** et du pluriel, et des **marques de jugement**. Selon Kahn (1992 : 85), **la 1^{ère} personne du pluriel** permet à l'orateur de s'affirmer comme faisant parti d'un même groupe avec l'auditeur. L'auditeur peut avoir le sentiment que l'orateur, dans ce cas le politicien, « descend » au niveau de ce premier et comprend réellement ses problèmes tels le chômage ou la pauvreté. Le « nous » peut ainsi inviter le public à partager le mérité, le chagrin ou le blâme. Ce sentiment de faire parti d'un même groupe peut être vu comme une force solidaire, qui engage le public à se sentir directement concerné par les faits traités dans le

discours. Souvent ce « nous » est opposé au « ils », les autres, ceux qui ne pensent pas comme « nous ». Pour masquer l'intention de convaincre, l'orateur se sert de l'objectivité apparente qui est exprimée à travers l'utilisation de **la 3^{ème} personne du singulier et du pluriel** et des phrases déclaratives. Le présent intemporel est le temps habituel du discours argumentatif parce que l'argument est ainsi valable de façon générale. Les phrases courtes et interrogatives ainsi que négatives et exclamatives sont courantes et considérées comme efficaces.

Le choix du lexique tient une place importante dans l'argumentation. À travers un **lexique affectif**, l'orateur tente de capter la sympathie ou la complicité de son auditoire et de présenter son projet comme spécialement louable. D'après Kahn (1992 : 105), l'appel aux sentiments est la meilleure manière d'obtenir un assentiment. Pour indiquer son jugement de valeur, l'orateur utilise des termes qui manifestent son émotion, sa sincérité et son attachement au point de vue. Kahn poursuit (Ibid. : 105) que l'orateur peut se servir de la flatterie, de la peur, ou de la menace, mais les émotions peuvent également être liés au sentiment patriotique, à la nostalgie ou à l'évocation des morts. Les **connotations**, valeurs affectives attachées aux mots, sont positives pour la thèse défendue et négatives pour la thèse opposée. Kahn (Ibid. : 39) souligne l'importance des connotations ; elles suffisent à porter un jugement, et éventuellement à le faire porter. Les connotations sont fréquemment utilisées dans la politique et surtout dans le discours oral.

L'orateur peut montrer l'incontestabilité de l'affirmation à l'aide d'**arguments d'autorité**, pas forcément parce qu'elle est vraie mais parce qu'elle vient d'une personnalité digne de foi (l'orateur lui-même ou une autre personne connue). Kahn (1992 : 84) fait remarquer que les arguments d'autorité et de notoriété, « empêchent » trop souvent l'auditeur de mettre en doute la sincérité du discours, car ils rendent les faits indiscutables. La citation d'une personnalité a pour objectif de renforcer un argument car les « grands hommes » ne pourraient pas se tromper, d'où l'intérêt de les citer. Toutefois, Kahn (Ibid. : 32) précise que les personnalités controversées doivent être évitées, sauf si le public est ciblé ; par exemple les partisans du Front National. La citation peut être agrémentée d'un compliment, ce qui renforce davantage le message. A l'oral, les citations peuvent être inventées selon les besoins, et devant un public averti, l'orateur peut même inventer l'auteur de la citation ou citer sa concierge. Cela est même souhaitable, comparée à l'utilisation constante de certaines qui risqueraient de donner l'impression que l'orateur tente ainsi de cacher le manque

d'arguments. (Kahn Ibid. : 32). La citation doit faire pression sur l'adversaire mais l'orateur peut aussi se flatter pour tenter ainsi de justifier l'exactitude de son point de vue. La conviction d'avoir raison se manifeste également à travers les verbes d'obligation (devoir, falloir).

L'orateur peut indiquer son degré de certitude à travers le lexique qu'il emploie. Pour cela, il peut formuler ses arguments d'une part sur une **affirmation catégorique**, certifiant qu'il n'y a pas de doute possible, que l'affirmation découle du simple bon sens, comme une évidence. (Kahn 1992 : 111). Des termes tels : « sans aucun doute », « il est certain que », « toujours », « assurément », « évidemment » et « jamais » manifestent l'assurance de l'orateur vis-à-vis de son point de vue. D'autre part, l'**hésitation** montre également le degré de certitude de l'orateur. L'hésitation est utilisée lorsque l'orateur ne veut pas contraindre l'auditeur et transmet ses idées par des termes comme « peut-être », « il est possible que », « probablement » ou « éventuellement ». Selon Kahn (1992 : 48), ce type de termes permet de se faire passer pour modéré, honnête et ainsi crédible, et surtout donne l'impression de laisser une liberté de jugement à l'auditeur. L'hésitation reste un moyen discret, efficace et facile à employer à l'oral comme à l'écrit mais ne doit pas cependant être trop fréquent pour de garder sa force. Toutes ces marques de jugement personnel sont appelées des modalisations et sont relativement courantes dans l'argumentation.

système d'énonciation :	1. p. du singulier	1. p. du pluriel	3. p. du singulier / pluriel	jugement personnel
choix du lexique :	lexique affectif	connotations	autorité	affirmation hésitation

Outre le choix du lexique, des mots et des arguments, l'intonation - qu'elle soit passionnée ou retenue - modifie l'image de l'orateur perçue par le public (Adam 1999 : 112). En plus de ces catégories, une argumentation « réussie » nécessite d'autres éléments. L'orateur doit adresser son message en fonction de son public. Pour persuader un auditoire réunissant des personnes dont les valeurs et les points de vue différent, il est important d'utiliser de divers arguments afin de réussir à faire accepter les thèses par le plus grand nombre d'auditeurs. C'est l'art de tenir compte dans son argumentation de cet auditoire composite qui caractérise le grand orateur. (Amossy 2000 : 43).

4.2 S'ADAPTER À L'AUDITOIRE

Par auditeur on entend celui que l'orateur veut influencer à l'aide de son argumentation soit à l'oral, soit à l'écrit. L'importance de s'adapter à l'auditoire ou du moins de prendre en compte ses opinions est un point central de la nouvelle rhétorique de Perelman. Ainsi, Perelman (1969) insiste sur le fait qu'une des manières les plus habituelles de s'adapter à l'auditoire, est de miser sur les points d'accord. L'orateur, en établissant son discours sur des prémisses acceptables par l'auditoire, emporte l'adhésion de celui-ci. Afin de choisir les prémisses les plus efficaces, l'orateur doit poser des hypothèses sur les opinions, les croyances et les valeurs de son public.

Selon Fontaine⁵, l'orateur peut s'adapter à son public en utilisant trois procédés différents ; en préparant l'auditoire au discours qui suit, en choisissant des arguments adaptés ou bien en faisant découvrir la vérité par l'auditoire.

L'orateur peut donc commencer son argumentation **en préparant l'auditoire** à l'aide d'une courte introduction, afin de capter l'attention du destinataire et d'inspirer en lui de l'amabilité. Ensuite l'orateur poursuit avec des informations d'arrière-plan nécessaires à l'argumentation en soi. L'orateur peut conclure l'argumentation par une péroraison, un résumé des principaux arguments, ou un appel aux sentiments. L'intérêt d'une telle conclusion est de montrer la fin de l'argumentation mais aussi de réviser les points importants pour que l'auditoire s'en souvienne.

L'orateur peut également prendre en compte l'auditoire **en choisissant des arguments adaptés**. La méthode d'approche et les arguments dépendent des valeurs, sentiments, etc. de l'auditoire à convaincre. Pour plaire à l'auditoire et susciter ses réflexions, l'orateur cherche des appuis incontestables (des faits généralement acceptables) en utilisant par exemple des métaphores, des comparaisons ou en introduisant des fragments de récit dans un discours. L'orateur peut flatter l'auditoire afin de le faire adhérer à sa thèse si non par conviction, au moins par sympathie. Selon Fontaine, l'adaptation calculée du langage relève parfois de la manipulation, par exemple lorsque les propos ne sont adaptés aux attentes de l'orateur que pour le tromper.

⁵ <http://www.lettres.net/cours/txt-argu.htm>.

Toutefois, la meilleure façon d'agir sur l'auditoire est de le faire participer à l'argumentation **en faisant découvrir la vérité** dont on veut le convaincre. Cette méthode permet d'obtenir un changement d'opinion de l'interlocuteur en lui laissant croire qu'il en a l'initiative. Pour cela, l'orateur privilégie l'anaphore ou la répétition d'un mot ou d'un vers, qui attire l'attention sur cette notion nécessaire. L'autre façon de faire découvrir la vérité est l'antithèse, le rapprochement de termes de sens contraires. Pour indiquer la tonalité polémique et ainsi valoriser sa propre thèse, l'orateur tente de renforcer le point de vue de l'auditoire par le contraste. (Fontaine : <http://www.lettres.net/cours/txt-argu.htm>).

Pour rendre l'argumentation la plus efficace possible, il ne suffit pas de donner une « bonne » et crédible image de soi, l'orateur doit également s'adapter à son public. Toutefois la composition du public peut influencer de quelle manière l'orateur doit s'y prendre.

4.2.1 RÔLE DE L'AUDITOIRE

L'auditoire a un rôle essentiel dans l'analyse argumentative car il modifie profondément le dynamisme de l'argumentation parce que l'auteur tente de convaincre le destinataire, et le souci de l'effet à produire est très fort. Selon Amossy (2000 : 34), il est secondaire que le public soit composé d'une ou de plusieurs personnes, qu'il soit limité ou indéterminé, ou encore qu'il soit présent ou absent. Cependant, Amossy (Ibid. : 36) continue que les modalités de l'argumentation sont différentes si elles s'adressent « à un public qui n'a pas droit de réponse, ou au contraire à un interlocuteur singulier qui se donne comme partenaire actif de l'échange ». Contrairement à Amossy, van Eemeren (1996 : 100) précise que l'argumentation doit être considérée comme dialogue même si l'interlocuteur reste passif. Lorsque l'auditoire n'a pas la possibilité de participer, l'orateur doit anticiper les contre-arguments possibles et tenter ainsi d'enrayer les éventuelles objections et pour cela l'orateur doit connaître son auditoire afin d'accommoder son argumentation en fonction de celui-ci. (van Eemeren Ibid. : 100).

Amossy (2000 : 43) reprend la distinction de Perelman concernant l'auditoire homogène et composite ou hétérogène. Pour persuader, la situation la plus favorable ou la plus facile à gérer est celle de l'auditoire homogène qui partage les mêmes valeurs. Cependant, Perelman ajoute qu'un individu peut former à lui seul un auditoire « composite » car il possède différentes dimensions : religieuse (chrétien), familiale (père), nationale (patriote français) ou sexuelle (homme). Il n'existe donc qu'une homogénéité relative et provisoire. (Ibid. : 44-

49). L'auditoire homogène est, soit du même avis que l'orateur, soit d'un avis différent. Lorsque l'auditoire homogène partage l'idéologie de l'orateur, ce dernier peut aborder directement les points principaux du discours sans devoir s'assurer des prémisses conventionnelles. L'auditoire composite est constitué d'individus appartenant à des groupes divers ou venant de cultures et milieux différents. La divergence des individus complique l'élaboration du discours car l'orateur doit y insérer des éléments argumentatifs en tenant compte des valeurs et opinions des uns, sans offenser celles des autres. L'auditoire peut également être divisé en fonction de la thèse, par exemple une partie de l'auditoire la soutient, tandis que l'autre partie s'y oppose. La construction de l'auditoire peut donc être considérée comme une technique argumentative. Il est question de faire adhérer le public à une thèse ou de lui faire adopter un comportement en donnant de lui une image dans laquelle il veut se reconnaître. (Ibid. : 49-53, 55).

Ces catégories permettent, entre autre, de formuler l'argumentation de sorte qu'elle ait un impact sur l'auditoire. En effet, comme le montre Robrieux (2000 : 35), l'auditoire idéal n'existe que lorsque l'orateur emploie seulement des arguments rationnels, en excluant l'ethos et le pathos. Souvent, l'orateur est obligé de tenir compte des caractères subjectifs de son auditoire pour le convaincre.

5. STRATÉGIE ARGUMENTATIVE

Selon Jeandillou (1997 : 143), toute argumentation est orientée vers une conclusion que l'auditoire doit pouvoir accepter même s'il ne l'aurait pas admise au préalable. La manifestation orale d'un discours politique est contingente car il a déjà été écrit. L'essentiel est de séduire l'auditoire tout en infléchissant ses convictions afin d'orienter son vote. Comme le constate Jeandillou (1997), cet objectif est beaucoup plus difficile qu'il ne paraît, et pour cela, le besoin d'une stratégie appropriée se pose. La difficulté demeure aussi dans le fait que seule très rarement l'orateur dit mot à mot ce qu'il poursuit dans son discours ; voter pour une cause ou pour l'orateur lui-même par exemple. La stratégie ainsi que le discours doivent donc être moins directes et plus sophistiqués, même si le public n'a pas de mal à lire entre les lignes la raison première du discours.

La stratégie argumentative peut être composée de façons différentes et son emploi peut être intentionnel ou non. D'après Amossy (2000 : 56-57), la mise en scène de l'auditoire peut

être considérée en soi comme une stratégie argumentative car le locuteur ne choisit pas seulement ce qu'il dit et comment il le dit, mais il va jusqu'à proposer à l'auditoire une image à laquelle il l'invite à s'identifier.

Cependant chaque linguiste a son propre avis sur les possibles stratégies et par exemple le point de vue de Fontaine diverge de celui d'Amossy. Fontaine propose quatre principes stratégiques possibles. Il est possible que seuls **les arguments en faveur de la thèse** ou les faits choisis soient présentés. La thèse est mise en tête du raisonnement et reprise en conclusion. La thèse de l'auteur peut être favorisée à travers un lexique valorisant : qualificatifs, superlatifs, substantifs et verbes à connotations positives. Le locuteur peut associer le public à la thèse, pour que l'attitude positive envers le public soit assimilée à la thèse. Au contraire, la thèse adverse est traitée avec sévérité et assimilée à des connotations négatives.

Le deuxième principe consiste à établir une **controverse dialoguée** (débat, discussion), où la thèse opposée à celle de l'orateur est prise en compte. Il est possible de réfuter les arguments de cette thèse en montrant qu'ils ne sont pas fondés. Pour cela, l'orateur peut opposer à l'adversaire un contre-argument qui l'invalide, retourner l'argument contre lui, jouer la concession ou donner raison, puis rejeter la thèse adverse avec plus de force. L'orateur peut également laisser certains points sous-entendus ou implicites.

Comme troisième principe, Fontaine propose **la disqualification de l'adversaire** avec la polémique. Le locuteur peut opter pour un principe stratégique visant à raisonner par l'absurde en envisageant les incohérences qui s'ensuivraient si on admettait la thèse adverse, mais il peut aussi enfermer la thèse de l'adversaire dans un choix impossible (dilemme). Le quatrième principe stratégique proposé par Fontaine est **l'argumentation de mauvaise foi** : l'orateur se sert d'arguments qui se basent sur la personnalité de l'adversaire pour réfuter ses idées. La répétition, les prétextes ou les fausses raisons permettent à l'orateur de se tirer d'une situation défavorable.

Ces principes stratégiques peuvent être employés dans un même discours ou séparément, selon le sujet ou le public en question. Ces stratégies s'exposent souvent aux dangers de la séduction ou de la démagogie mais ne sont pas négatives en soi. Nous présentons, dans l'analyse qui suit, ces stratégies ainsi que les catégories présentées ci-dessus.

II PARTIE – ANALYSE

6. ANALYSE DES DISCOURS DE LE PEN ET SARKOZY

Après une présentation théorique de l'argumentation et de différentes catégories argumentatives, cette deuxième partie se concentre sur les différentes façons d'argumenter qui peuvent être détectées dans les discours défendant et s'opposant à la Constitution européenne. L'analyse comparative permet de repérer les ressemblances ainsi que les différences de ces deux discours.

6.1 CORPUS

Les discours de Le Pen et Sarkozy ont été choisis car ils représentent les points de vue opposés, mais aussi car ces deux orateurs sont des personnalités politiques françaises connues et importantes. De plus, Le Pen et Sarkozy sont vus comme des orateurs charismatiques et forts. Les discours sont comparables aussi par leur longueur ; environ sept pages pour celui de Le Pen et cinq pour celui de Sarkozy. Également ces deux orateurs sont présidents de leurs partis respectifs : le Front National (FN) et l'Union pour un Mouvement Populaire (UMP), ce qui leur permet de s'exprimer au nom de tout le parti.

Le discours de Le Pen, *Le discours du NON au référendum sur la Constitution européenne* du 1^{er} mai 2005, a pris place lors de la réunion annuelle du Front National en hommage à la fête nationale du Travail et des Travailleurs, auquel s'ajoute selon Le Pen, « le grand rassemblement populaire et patriote pour le NON au référendum de capitulation ». Le discours de Sarkozy a eu lieu le 12 mai 2005 au Palais des Sports à Paris. Ce rassemblement était organisé avant tout pour attirer l'attention des jeunes, et inciter à voter pour le *oui*. Ces discours ont été prononcés lors de rassemblements, destinés avant tout aux partisans des deux partis respectifs, et n'ont pas été télévisés. Cela peut influencer l'argumentation car les orateurs n'ont pas la même pression de tenter de convaincre ou persuader un public large ayant des opinions aussi variées que s'il s'agissait d'un discours télévisé.

L'objectif primordial de la parole électorale est de peser sur une décision immédiate en déclenchant une action, c'est-à-dire voter pour la cause soutenue par le l'orateur. Nous allons donc étudier toutes les catégories argumentatives présentées, ainsi que l'éventuelle stratégie, afin de voir comment Le Pen et Sarkozy tentent de convaincre ou persuader leur

auditoire. Notre analyse se forme de la même manière que la partie théorique ; nous commençons par l'image de l'orateur, suivi de l'adaptation à l'auditoire.

6.2 L'IMAGE DE LE PEN ET SARKOZY A TRAVERS LEURS DISCOURS

L'orateur construit son discours et même l'image qu'il projette de lui-même. L'auditoire se laisse certainement persuader plus facilement par un orateur dont l'honnêteté est reconnue que par un orateur dont l'intégrité est douteuse. Si l'auditoire est constitué d'adhérents aux mêmes idées, l'orateur peut se montrer représentatif du groupe qui partage son idéologie. Le Pen argumente à travers le **système d'énonciation** en employant la première personne du singulier et du pluriel. L'emploi de la 1^{ère} personne, « Je vous le disais... », montre la présence de Le Pen dans la phrase mais aussi dans les propos tenus. Il s'inclut aussi dans le « nous », dans le groupe : « nous vivons avec le chômage de masse... », « nous luttons » ou « agissons », afin de montrer les injustices mais aussi pour inciter le public à réagir, à voter contre l'adoption de la Constitution. Le Pen se distingue des « politiciens décadents » avec le pronom « ils ». Il se montre à part des politiciens, en une personne qui tient sa parole et prend des actions tout en gardant l'intérêt du peuple en tête.

De sa part, Sarkozy emploie la 1^{ère} personne du singulier et la 1^{ère} et 2^{ème} personne du pluriel. Son discours se forme sur les actions que le parti (emploi du « nous ») et Sarkozy lui-même (emploi du « je ») et le public « vous » doivent faire pour cet objectif commun (voter *oui*), ou de quels améliorations ils vont pouvoir profiter si le *oui* l'emportait au référendum.

C'est d'abord pour vous, jeunes de France, que nous avons voulu ce rassemblement.
C'est pour vous que l'Union pour un Mouvement Populaire s'est engagée /.../ dans la campagne du **Oui**.

Sarkozy se montre bien présent dans son discours avant tout à travers des phrases telles, « j'ai approuvé le principe du référendum quels qu'en soient les risques », « Mon rêve européen » ou encore « l'idéal européen qui est le mien ». Il poursuit en montrant son attachement à la cause et à la confiance du peuple en soulignant l'importance de ce dernier concernant le résultat du vote ;

Cet engagement, cependant, je ne le conçois que devant le peuple, convictions contre convictions, à armes égales, afin que chaque Français soit en mesure de se déterminer sur l'Europe qu'il souhaite construire.

Malgré l'accentuation des « je » dans le discours de Sarkozy, le public ainsi que son rôle central sont « valorisés » tout au long du discours par des phrases telles, « nous pourrons changer le fonctionnement de l'Europe » ou « Dans l'Europe politique que nous allons construire ». L'emploi du « nous » est constant à la fin du discours : « nous ferons » et « nous voulons » apparaît à plusieurs reprises. Afin de renforcer le message, le discours se termine par une répétition

Nous voulons le meilleur pour l'avenir de nos enfants. Nous voulons le meilleur pour le futur de la France. Nous voulons le meilleur pour la nouvelle Europe. L'Europe mérite un Oui et nous voterons Oui le 29 mai.

L'énonciation de Le Pen varie de celle de Sarkozy. Tandis que Le Pen favorise le pronoms « nous », « vous » et « ils », afin de créer une sorte d'opposition entre ceux qui pensent comme lui et ceux qui s'opposent à ses idées, Sarkozy se prononce surtout par « je » mais aussi par « nous ». Le discours de Sarkozy ne contient ni aucun « ils », ni de jugements concernant ses adversaires politiques. Dans une seule phrase de Sarkozy il est possible d'apercevoir une controverse entre lui et ses opposants politiques.

Si j'ai fait le choix du Oui, c'est pour que l'Europe change, bouge, évolue, progresse. Si à l'inverse j'ai refusé le Non, c'est parce que je ne me résignais pas à une Europe immobile.

Les deux points de vues opposés sont présentés en opposition avec des connotations positives pour favoriser l'adoption de la Constitution et l'adjectif « immobile » pour désigner une Europe où rien ne fonctionne ni s'améliore. Le **lexique affectif** est peut-être le moyen le plus important de l'argumentation. Par le lexique affectif, Le Pen et Sarkozy essayent de capter la sympathie ou l'estime de leur public. Le public de Sarkozy se prononcera éventuellement plus facilement pour le *oui*, si le *non* et ses conséquences soulèvent des sentiments négatifs. L'auditoire de Le Pen votera probablement plus facilement contre la Constitution si le discours soulève en lui la colère envers les partisans du *oui* qu'à la suite d'un raisonnement froid. Pour avoir cet effet, Le Pen présente l'état de la société actuelle et décrit la dégradation de la situation qui suivrait l'adoption de la Constitution. Le Pen fait appel aux sentiments à travers des phrases telles que :

La France, ce sont aussi des monuments faits de main d'homme et répondant au besoin de beauté, de piété. C'est une terre défrichée et labourée, enrichie et embellie, arrosée de l'eau du ciel mais aussi de la sueur, de larmes et du sang des hommes. /.../ Mais se sont aussi, nos rires et nos pleurs, nos prières et nos chants, nos chagrins et nos espoirs.

Le but est certainement de montrer la grandeur et les efforts faits au cours des siècles pour construire la France d'aujourd'hui et sans le dire Le Pen sous-entend que les Français doivent s'opposer à la Constitution. Le Pen motive les gens à lutter pour garder leur âme, leur souveraineté, leur identité, leurs cathédrales et clochers, ainsi que les chantiers navals et les ateliers ; les choses qui font partie intégrante de la France et doivent être préservées.

Les deux points par lesquels Sarkozy défend son approbation de la Constitution sont la paix et la réussite : « la Paix pour tous et la Réussite pour chacun ». Sarkozy associe le choix que le peuple a pour décider de l'avenir de l'Europe et la possibilité d'une Europe unie et en paix. Les phrases « le référendum, c'est la parole donnée au peuple », « l'Europe qui était un rêve, et qui est aujourd'hui une réalité » et « l'Europe mérite un Oui » soulignent l'importance du peuple et le choix qui lui est donné en forme de référendum, mais aussi l'opportunité de faire d'un rêve une réalité. Comme se demande Sarkozy, « qui pourrait nous reprocher de vouloir le meilleur pour la France ? » Le public doit ainsi comprendre son importance dans le processus d'adoption de la Constitution européenne. Le choix offert au peuple est repris à plusieurs reprises :

La France doit reprendre l'initiative par la force de son Oui Nous sommes le seul de tous les grands pays européens à avoir eu le courage de consulter chaque français à propos de l'Europe à deux reprises au cours de ces 13 dernières années. Ce deuxième Oui renforcera le leadership de la France. En disant Oui nous serons le pays du continent à la légitimité européenne la plus ancrée.

Cette citation montre que Sarkozy et même tous les politiciens de l'UMP font confiance au peuple et pour cela ce dernier doit voter *oui* comme la première fois concernant l'adoption du traité de Maastricht⁶ comprenant une monnaie unique, l'euro. Sarkozy s'adresse à ce rassemblement aux jeunes, ce qui peut expliquer le choix du mot anglophone « leadership ». Même si la France a une position fondamentale au sein de l'Union, l'Allemagne y est également un membre central. « Leadership » peut faire référence au fait

⁶ Le *oui* emporte de justesse (51%) au référendum de 1992.

que la rejection possible du traité pourrait nuire au rôle de « leader » de la France face à l'Allemagne. De plus cela peut souligner que le traité établissant une Constitution a été rédigé sous la direction de l'ancien président de la république Valéry Giscard d'Estaing et il n'aurait pas participé à l'élaboration d'un traité qui ne « défendait » pas la France, ses citoyens et sa souveraineté.

Sarkozy soulève l'importance d'un « projet » commun entre les pays européens afin que les guerres des décennies précédentes puissent être évitées. Voter pour la Constitution sous-entend donc un respect envers les précédentes générations qui avec leur travail ont permis aux jeunes d'aujourd'hui la paix. Ces efforts pourraient être détruits si une Constitution ne liait pas les pays aidant ainsi à préserver la paix.

L'essence même du message européen, c'est celui du désir de fraternité entre les peuples d'un même continent que l'histoire n'avait pourtant cessé d'opposer. Sans doute d'ailleurs ce désir est-il à la hauteur des horreurs du passé ? Peut-être que si nous avons mis tant de forces au service de la paix c'est parce que nous portons en nous le chagrin et le remord des efforts portés par nos grands-parents et nos parents à se détruire ?

Les deux orateurs parlent des guerres précédentes mais les conclusions qui en sont tirées diffèrent. Le Pen part de l'idée que la paix, la liberté et la souveraineté dont profitent les français d'aujourd'hui, ne doit pas être « mise au danger » à travers une Constitution, et les gens doivent respecter les efforts et combats des générations précédentes, et ne pas croire « naïvement » aux promesses des gouvernants car celles-ci seront trahies.

On ne se souvient plus, hélas, des slogans du Front Populaire en 1936 : la paix, le pain, la liberté. On se retrouvait quelques années plus tard avec la guerre et l'occupation, les cartes de pain, les camps de prisonniers et de déportés. Toute honte bue, l'écrasante majorité du Sénat et de la Chambre Front Popu capitulait les pouvoirs de la République entre les mains du Maréchal Pétain.

Ces dernières lignes montrent que malgré leur position, les gouvernants sont capables d'atrocités et leurs décisions ou actions ne se basent pas obligatoirement sur le meilleur du peuple. Le Pen poursuit en faisant allusion à la phrase célèbre de Emile Zola, « j'accuse » ;

Je vous accuse de tromper les Français en leur promettant la lune alors qu'ils n'auront que des désillusions et des infortunes. Je vous accuse de brader la France, sa souveraineté,

son identité, ses libertés. Je vous accuse de trahir son histoire et sa mémoire, qui est toute faite d'une lutte acharnée contre les empires prédateurs qui prétendirent tout au long de notre histoire, englober notre pays dans un ensemble supranational.

Cet « ensemble supranational » sous-entend l'Union européenne d'aujourd'hui qui prend de plus en plus de pouvoir au détriment des pays membres. Le Pen donne en tant qu'exemples quelques batailles auxquels la nation a été confrontée au cours de sa longue histoire.

Vercingétorix contre l'Empire Romain, /.../ Clovis et les Capétiens, /.../. Philippe Le Bel contre le Saint Empire Romain. /.../ La France contre l'Empire allemand (1870). La France contre les Empires centraux (1914-1918). /.../ La France contre l'Europe nouvelle (1944). C'est dans la lignée éternelle de ces combats pour la Nation française que s'inscrit le premier d'entre eux, celui de Jeanne, Jeanne la Sainte de la Patrie, Jeanne l'héroïne de la Nation, symbole à elle seul de ceux qui disent NON.

Surtout cette dernière phrase fait appel aux sentiments car chaque Français connaît la légende de Jeanne d'Arc et son importance lors de la guerre de Cent Ans contre les Anglais. Si Le Pen tente de convaincre de voter contre la Constitution afin de préserver la paix et la souveraineté, Sarkozy tente de convaincre le peuple à faire le « bon » choix (voter pour la Constitution) afin de préserver la paix et d'éviter les atrocités rencontrées surtout pendant les guerres du XX^{ème} siècle.

A quoi ont servi toutes ces guerres entre nous, peuples d'Europe ? Tuer, anéantir, exterminer, briser des dizaines de millions de familles, c'était l'histoire de notre continent avant l'Union Européenne. Peut-on l'oublier ? Toutes ces violences, toutes ces batailles, tous ces cimetières. /.../ L'humanité n'est pas faite pour la guerre. /.../ Alors, c'est bien la grande mission de votre génération à vous les jeunes, de conforter la paix que vous avez reçue en héritage.

L'argumentation de Le Pen fait appel aux sentiments et en même temps il se montre en homme de paix, qui ne s'opposerait pas à la Constitution si elle pouvait garantir la paix comme le sous-entend Sarkozy. Ce dernier souligne l'importance et le rôle de l'Union européenne dans la préservation de la paix afin d'éviter que les nombreuses guerres du XX^{ème} se reproduisent.

L'Europe du XX^{ème} siècle s'y [à faire la guerre] est à proprement parler épuisée, et il s'en est fallu de peu qu'elle ne s'y perde définitivement. L'Europe du XXI^{ème} siècle sera forte de cette leçon en montrant que le génie humain ne peut s'épanouir et se réaliser que dans la paix. Elle aura même réussi à triompher de la guerre froide en apportant aux pays de l'Est la liberté et la démocratie que le rideau de fer leur avait interdit. Elle aura contribué à éteindre un conflit sanglant et cruel qui était à ses portes, au Kosovo, il y a à peine sept ans.

Ces quelques dernières lignes laissent entendre qu'en votant pour la Constitution, ce qui permettra de renforcer le rôle de l'Union européenne et ainsi de rendre les différents pays plus indépendants les uns des autres, afin qu'une guerre ne serait plus possible entre pays membres. Egalement, une Europe plus forte et organisée pourra mieux défendre les droits et la paix des autres pays membres contre les attaques et violations de tiers pays.

Sarkozy soulève la question des droits fondamentaux qui se verraient améliorés dans certains pays suite à l'adoption de la Constitution européenne.

C'est pour cela que je dis Oui à la Constitution car la Charte des droits fondamentaux fera reconnaître dans les 25 pays les droits des salariés, des syndicats, des minorités, l'égalité entre les hommes et les femmes. Elle inscrira dans le marbre de la constitution l'économie sociale de marché, Elle sera un moteur de l'harmonisation sociale, et par conséquent un moyen de lutter contre les délocalisations.

Ainsi par solidarité envers les citoyens de certains pays moins démocratiques ou développées sur les différents droits civiques, les français devraient voter *oui*. L'harmonisation des droits pourrait encourager certains à rester dans leur propre pays, point de vue défendu également par les partisans du Front populaire.

Comme nous pouvons le constater, Le Pen et Sarkozy soulèvent en partie les mêmes problèmes, mais toutefois les solutions proposées sont opposées : Le Pen défend une France souveraine, prenant seul les décisions qui la concernent, tandis que Sarkozy propose une France plus forte, bénéficiant du soutien d'autres pays liées par une Constitution.

Selon Sarkozy, si le *oui* l'emporte,

Nous serons plus forts ensemble pour lutter contre les filières criminelles qui exploitent la misère humaine, pour mettre un terme au détournement des procédures d'asile politique, ou pour définir des critères communs à l'immigration économique. Là encore, il faut comprendre que nous avons été condamnés à l'immobilisme par un système de décision à l'unanimité qui n'est plus adapté à l'Europe des 25. Pour avancer, il fallait que tous soient d'accord. Donc on n'avance pas parce que les pays européens qui ont les principes d'ouverture les plus généreux sont aussi ceux qui ont le moins de clandestins. Convenons qu'il est plus commode de paraître généreux quand on n'a pas à en assumer les conséquences. Grâce à la Constitution, ceux qui ont les mêmes difficultés pourront avancer ensemble sans que les autres ne les entravent. C'est cela aussi l'Europe politique du Oui.

Ces précisions concernant les politiques d'immigration sont utiles et relèvent des sentiments car, l'une des questions centrales lors du débat était la préoccupation concernant l'arrivée des étrangers encore plus facilement lorsqu'il n'y aurait plus de frontières intérieures. Ainsi Sarkozy se montre préoccupé par un des sujets les plus débattus lors de la campagne électorale. Tandis que Sarkozy défend la Constitution, en soulignant que son adoption permettrait de « se défendre » contre l'immigration économique, le point de vue de Le Pen est opposé ; la Constitution, et ainsi le manque de frontières intérieures permettrait au contraire aux étrangers de venir encore plus facilement en France.

Si cette question sur l'immigration et le manque de frontières intérieures était un des sujets centraux, celui qui a probablement soulevé le plus de polémique était la question sur l'arrivée de la Turquie dans l'Union européenne. Le Pen défend son point de vue en montrant que la souveraineté de la France serait encore plus touchée par l'adoption de la Constitution et l'arrivée de la Turquie.

Le Pen poursuit en soulignant que si la Constitution serait adoptée, rien n'empêcherait l'adhésion de la Turquie dans l'Union européenne :

Il est clair que la Turquie entrera dès lors dans l'Europe et avec elle, d'autres pays qui ne sont pas plus européens qu'elle. Le rejet de la Constitution aura déjà un premier effet bénéfique, c'est qu'elle ne pourra plus entrer puisque le Traité de Nice limite à 27 le nombre des membres de l'Union et que la Bulgarie et la Roumanie ont fermé la piste que rouvrirait le OUI.

Le Pen associe la Turquie et la Constitution :

Je dis donc solennellement à nos compatriotes : si vous ne voulez ni de la Turquie, ni de la Constitution européenne, votez NON le 29 mai.

Le point de vue de Sarkozy concernant la Turquie est plus diplomatique ; un statut de partenaire privilégié.

L'Europe n'a pas vocation à accueillir tous les pays du monde, car le projet d'un élargissement sans limite c'est celui d'une Europe condamnée à n'être qu'un grand marché. Cette vision anglo-saxonne n'a jamais été la mienne. Nous voulons une Europe politique, intégrée, partageant des valeurs, et mettant en commun l'exercice de sa souveraineté, une Europe qui n'a pas renoncé à faire l'histoire, mais au contraire veut maîtriser son destin et défendre ses intérêts. La Constitution prévoit pour nos voisins la possibilité d'un statut de partenaires privilégiés. C'est donc bien qu'il existe une 3ème voie entre l'intégration et le refus de l'intégration. Cette voie du partenariat sera celle que nous proposerons à la Turquie. Nul n'a à s'en émouvoir et encore moins à s'en sentir humilié. La Turquie sera associée à l'Europe parce qu'elle est sa voisine. Elle ne sera pas intégrée parce qu'elle n'est pas en Europe.

De la question sur l'immigration et l'adhésion de la Turquie dans l'Union européenne, le débat continue sur l'invasion des produits étrangers et les délocalisations. Avec la phrase suivante :

Si nous avons voulu l'Europe c'est pour être plus forts face à l'Asie, à l'Inde, à la Chine, aux Etats-Unis, pas pour rester les bras ballants devant l'explosion des importations du textile chinois.

Sarkozy tente de montrer qu'il est « logique » de voter *oui* car cela empêcherait l'invasion des produits étrangers, et ne causerait pas ainsi la délocalisation de nombreuses entreprises françaises.

Sarkozy tente de relever de la sympathie et des sentiments de tristesse, de peur et peut-être même de honte lorsqu'il soulève des événements historiques généralement honorés et pour cela les gens doivent voter pour la Constitution. La répétition accentue également l'impact du message.

Etre fidèle à la mémoire de ce jeune français qui est mort aux chemins des Dames à 17 ans pour votre liberté, c'est dire Oui à la constitution Européenne. Être fidèle à l'esprit de

la résistance qui a surmonté la peur pour refuser l'ignominie nazie, c'est dire Oui à la constitution Européenne. Être fidèle à la mémoire de vos compagnons de persécution, Chère Simone VEIL, c'est dire Oui à la constitution Européenne. Être fidèle à ceux qui ont surmonté la haine pour réconcilier l'Allemagne et la France, c'est dire Oui à la constitution Européenne.

Sarkozy laisse comprendre que le *oui*, est la « seule » possibilité si l'on souhaite un avenir en paix, et si l'on souhaite améliorer les conditions dans les nouveaux pays membres :

Jeunes de France, en disant Oui à la constitution Européenne, vous construirez une paix durable, réfléchie, revendiquée, en même temps que vous consoliderez la liberté parmi les pays les plus récemment entrés. En disant Oui vous construirez votre avenir dans le respect de votre histoire.

Sarkozy fait appel aux sentiments également en montrant qu'il comprend le scepticisme de certains envers le bon fonctionnement de l'Union mais poursuit en précisant que l'adoption de la Constitution permettrait de créer une union politique avec de meilleurs moyens.

Que s'est-il donc passé pour que tant de gens aient le sentiment, pas toujours infondé, que l'Europe ne défendait pas ou ne défendait plus ses intérêts avec la force, l'énergie, la volonté suffisante ? La vérité, c'est que tout ceci est la conséquence inéluctable d'une Europe qui bien qu'étant devenue une puissance économique et monétaire n'est pas encore une puissance politique. Une Europe handicapée par l'absence à sa tête d'un véritable responsable, identifié et disposant des moyens d'être efficace.

L'appel aux sentiments dans le discours de Le Pen est peut-être plus « poétique », une sorte de compte, tandis que Sarkozy emploi des mots et des phrases plus « proches de la réalité » et avant tout plus attachés au sujet en question : le référendum concernant le *Traité établissant une Constitution pour l'Europe* et les conséquences possibles liées au résultat.

Les deux discours sont parsemés de jugements de valeur, de **connotations** positives ou négatives selon à qui ou à quoi elles sont rattachées. Les reprises se font rarement par la pronominalisation neutre. Par exemple, dans le discours de Le Pen la classe politique est qualifiée d'« impuissante et corrompue, incapable » ou encore « aveugle, sourde, lâche, démagogue » et elle n'a pas voulu voir venir la crise économique et démographique. Sarkozy emploi également des connotations, mais celles-ci sont majoritairement positives :

Dire oui à l'Europe, c'est revendiquer le droit pour chaque jeune en ce début du XXIème siècle à un avenir de paix, d'échanges, d'ouverture et donc de fraternité.

Sarkozy s'adresse directement aux jeunes, et associe l'adoption de la Constitution à un avenir « idéal », que du moins la majorité de la population souhaiterait avoir : de paix, d'échanges et d'ouverture. Chez Sarkozy, ces connotations sont toutefois peu nombreuses, du moins comparé au discours de Le Pen. La notion de « paix » est très présente dans le discours de Sarkozy, ainsi que « démocratie », « transparence » et « fraternité ». Le Pen emploie des adjectifs tirés de noms propres, par exemple de Raffarin :

Ce mois-ci encore, contredisent les rodomontades raffarinesques, le chômage a augmenté et ne cessera de le faire jusqu'à la faillite annoncée sous la pression d'une concurrence volontairement imprévue comme le démontre le torrent textile chinois, acculant nos entreprises à la délocalisation ou à la cessation d'activité puisque l'Europe ne veut pas de frontières.

Déjà le mot « encore » sous-entend que Raffarin et ses collaborateurs tentent une fois de plus d'embellir la situation concernant le chômage. « Volontairement imprévue » laisse comprendre que la classe politique a vu venir les problèmes liés à l'invasion des produits étrangers et la délocalisation des entreprises attirées par de plus grands profits mais n'a rien voulu faire. D'après Sarkozy, en disant *oui* à la Constitution européenne, nous construirons « une paix durable, réfléchie, revendiquée /.../ ». Cette nouvelle Union européenne sera « davantage au service de la sécurité et de la protection des pays et des citoyens d'Europe ».

Le Pen n'emploie des connotations positives qu'une fois pour décrire la voix du peuple français par des adjectifs tels que, « chaude, pure, profonde et vraie ». Sarkozy termine son discours par des connotations positives : « chance formidable », « nouveau cycle de prospérité » et « nouvel élan » décrivent l'Europe du temps après le *oui* victorieux au référendum. Les dernières phrases répètent trois fois la connotation « le meilleur » pour souligner que « Nous voulons le meilleur pour l'avenir de nos enfants. Nous voulons le meilleur pour le futur de la France. Nous voulons le meilleur pour la nouvelle Europe. »

Par l'affirmation catégorique, Le Pen et Sarkozy montrent qu'ils ont raison et que ceux qui s'opposent à eux ont obligatoirement tort. Le Pen parle avec la voix de son public, ce qui

peut être possible lors d'un rassemblement de personnes étant du même avis, ou par ce style de discours le Pen veut également influencer et montrer à ceux qui ne sont pas du même avis, que leur point de vue n'est fondé sur aucune logique.

Alors, Mesdames et Messieurs, nous sommes contre l'adoption de la Constitution, d'abord parce que c'est une Constitution, qu'un Etat ne peut avoir 2 Constitutions et que nous en avons une avec ses défauts mais qui est la Constitution de la République française.

Dans cette citation, Le Pen s'adresse à son auditoire en lui dictant son avis et en le justifiant. L'emploi d'arguments d'autorité montre l'incontestabilité de l'affirmation, pas forcément parce qu'elle est vraie mais parce qu'elle vient d'une personnalité digne de foi. La citation d'une personnalité est une façon pour l'auteur de faire pression sur un contradicteur. Le Pen cite Jean Jaurès⁷ : « la Patrie, c'est ce qui reste aux pauvres, à ceux qui n'ont plus rien », pour montrer l'importance de rester « indépendant » c'est-à-dire de ne pas approuver la Constitution européenne. Cette citation est curieuse car Le Pen représentant l'extrême droite, y cite un personnage emblématique du socialisme. La citation est toutefois hors du contexte dans lequel Jaurès l'a prononcé mais peut servir à montrer le fondement des idées de Le Pen dans le passé et parmi la gauche politique. Toutefois, une contradiction peut être aperçue car Jaurès est cité comme un exemple autoritaire, mais en même temps Le Pen critique le socialisme et la gauche politique. Dans son discours, Le Pen donne des statistiques sur le taux de chômage, le nombre d'immigrés et la dette publique qui de leur part peuvent laisser penser qu'il sait de quoi il parle. Ces informations sont présentées pour montrer la situation actuelle et pour laisser sous-entendre la dégression qui suivrait l'adoption de la Constitution. Toutefois la source de ces informations et statistiques n'est pas précisée, ce qui peut aux yeux de certains enlever de sa crédibilité.

L'affirmation catégorique est beaucoup moins employée chez Sarkozy. Seulement un exemple peut être détecté :

C'est pour vous que l'Union pour un Mouvement Populaire s'est engagée totalement, pleinement, complètement dans la campagne du Oui.

⁷ (1859-1914), homme politique et principale figure du socialisme français durant les années 1880-1914. (Source : Collection Microsoft Encarta 2005).

Les adverbes « totalement », « pleinement » et « complètement » montrent qu'il n'y a aucun doute concernant la Constitution, seule une campagne en faveur du *oui* était envisageable.

Le Pen n'emploie qu'une fois un mot qui sous-entend une **hésitation** (« je crois »), mais dans son contexte ce mot n'est pas forcément de l'hésitation :

Je crois en effet que tout notre système néo-marxiste est bâti sur l'acceptation du chômage. Le chômage est consubstantiel au socialisme. Son existence permet en effet d'asservir les hommes à l'Etat-providence, qui leur fournit prestations et assistance.

Peut-être Le Pen ne veut-il pas choquer les gens et le mot « croire » adoucit le propos selon lequel le socialisme et le chômage sont inséparables et le propos ne soulève pas d'opposition.

Les manières de se montrer devant leurs auditoires sont différentes ce qui peut en partie être due à l'opposition des points de vue. L'emploi des pronoms personnels est fréquent chez les deux orateurs, mais les pronoms diffèrent : chez Le Pen de nombreux « nous » et « vous », tandis que chez Sarkozy une majorité de « je » et quelques « nous ». Le lexique affectif est présent dans les deux discours mais l'affirmation catégorique et les connotations sont plus rares chez Sarkozy. En partie cela s'explique aussi car Le Pen critique la situation actuelle et peut ainsi se montrer « spécialiste » du sujet, tandis que Sarkozy tente de convaincre sur l'incertain, le futur, une amélioration possible.

6.3 COMMENT LE PEN ET SARKOZY S'ADAPTENT À LEUR PUBLIC

Il est impossible de dire explicitement quelles caractéristiques indiquent l'image que l'orateur se fait de son public. Comment peut-on repérer réellement les traces du public dans le discours et analyser le statut qu'il contient dans un cas concret ?

Lorsque l'orateur arrive à se faire une image des gens auxquels il s'adresse (connaître leur niveau d'éducation, le milieu dont ils font partie, les fonctions qu'ils assument dans la société, etc.) il peut essayer de les rapprocher de ses opinions afin de les convaincre. Les partisans du Front National n'ont pas le même « profil » que ceux d'un parti de l'extrême

gauche par exemple. Amossy (2000 : 40) précise que les interlocuteurs peuvent être figurés seulement s'ils sont rattachés à une catégorie sociale, politique, ethnique, etc. Ce stéréotypage permet de trouver les idées, les croyances, les évidences, et les préjugés dont le locuteur doit tenir compte. Grâce aux stéréotypes, il est possible de désigner les modes de raisonnement d'un groupe (une pensée conservatrice) et l'opinion général (les préoccupations, positions spécifiques). (Ibid. : 40-41). En rédigeant un discours politique, surtout s'il est destiné à des adhérents du même parti, il est facile pour l'orateur de trouver des arguments car il connaît plus ou moins les valeurs de ceux auxquels il s'adresse. Même si la majorité du public de Le Pen est partisan du Front National, il doit prendre en considération celui ou celle qui ne l'est pas, et ne s'est pas encore fait une opinion vis-à-vis du vote en question. Pour cela, il ne peut donc pas utiliser des arguments extrémistes (racistes, xénophobes, etc.) afin d'avoir la possibilité de convaincre les auditeurs moins radicaux.

Le Pen argumente **en préparant l'auditoire** : il commence son discours avec « Mes chers amis, Mes chers camarades » et poursuit avec de longs remerciements

Merci à vous tous et toutes d'être venus si nombreux, parfois de loin /.../. Merci également aux organisateurs, /.../. Merci à tous les secrétaires départementaux, préfets du mouvement /.../, à l'ensemble de nos DPS et à leur Directeur National, /.../. Merci enfin aux Délégations étrangères représentantes de partis amis.

Ensuite, Le Pen reprend en disant que ce rassemblement a lieu « pour témoigner pour le NON à la Constitution ».

Le discours de Sarkozy commence de la même façon que celui de Le Pen, mais au lieu de remercier différentes personnalités politiques, Sarkozy ne remercie que son public d'avoir rendu possible un tel rassemblement :

Mes chers amis, merci d'être venus si nombreux. Merci de nous avoir permis de relever ce défi qui consistait à remplir ce Palais des Sports de Paris. Merci aux milliers de jeunes qui sont ici. Merci pour votre enthousiasme, votre énergie et, par-dessus tout merci pour votre volonté que soit poursuivie l'aventure européenne de la France.

En choisissant des arguments adaptés, par exemple des métaphores, qui sont un véritable outil de persuasion et qui transfèrent l'énoncé abstrait dans un registre imagé, Le Pen souligne certains de ses propos. À l'aide de métaphores et de comparaisons, l'orateur peut arriver à faire accepter des faits qui ne le seraient pas autrement. Ainsi Le Pen critique-t-il l'État-providence mais surtout le fait qu'il fournit des prestations et de l'assistance « comme le berger qui habitue ses brebis à ne plus brouter, en leur amenant tous les jours à heure fixe les ballots de foin nécessaires ». Présentée sous cette forme, l'auditoire peut approuver l'idée plus facilement que s'il attaquait l'État-providence en disant que les gens deviennent passifs et ne savent plus rien faire car l'Etat les soutient trop. Le Pen modifie cette métaphore en disant que dans la France de Chirac et Jospin, le peuple est traité comme un « troupeau de moutons ». Il désigne la classe politique par « les mauvais bergers qui nous gouvernent ». Cette image soulève un autre point central du Front National, la religion et « le bon berger » qui est prêt à tout pour ses « moutons », le peuple, qui croit en lui et compte sur lui.

L'orateur peut aussi choisir d'introduire un fragment de discours d'un personnage connu, ce qui peut aider à la compréhension en fournissant une mise en scène de l'idée qui peut avoir la valeur de preuve. Ces fragments ont pour fonction de soutenir une opinion, une vérité d'ordre intellectuel de manière concrète et plus facile à saisir ; ils appuient l'argument logique comme une illustration. Dans le discours de Le Pen nous pouvons relever le fragment patriotique de Charles Maurras⁸ : La Patrie,

ce sont des paysages, des champs, des murs et des maisons, des tombeaux et des autels,
ce sont des hommes vivants, père, mère et frère, des enfants qui jouent au jardin, des
paysans qui font du blé, des jardiniers qui font des roses, des marchands, des artisans,
des ouvriers, des soldats. Il n'y a rien au monde de plus concret.

Sarkozy n'emploie ni de métaphores ni d'énoncés imagés. Le discours reste concret tout en se concentrant sur les possibilités que l'adoption de la Constitution rendrait possible. Sarkozy n'introduit pas de fragments de personnages connus et se base tout au long de son discours sur ses propres idées et opinions.

⁸ Ecrivain et homme politique aux idées fascistes et antisémites, l'un des fondateurs de l'Action française, organisation royaliste d'extrême droite. (Source : Collection Microsoft Encarta 2005).

Le Pen incite de nombreuses fois son auditoire à réaliser par soi-même le fondement de ses propos **en lui faisant découvrir la vérité**. Le Pen favorise l'acceptation des propos en soumettant l'argument à une réflexion « complice » de l'auditoire. Le Pen privilégie une énonciation qui évite la neutralité de l'expression et qui utilise un style oratoire : « les Français peuvent juger par eux-mêmes des résultats /.../ » ou encore « je vous laisse rendre compte par vous-même que... ». Ces exemples donnent l'impression que l'auditoire est pris pour un partenaire égal et intelligent, et que les propos présentés doivent être « vrais » car l'auditoire a l'impression d'avoir la possibilité de les déduire par lui-même.

À la fin de son discours, Le Pen fait appel aux Français mais ne dit pas directement ce qu'il sous-entend et espère : qu'ils votent contre le traité Constitutionnel :

J'en appelle au Peuple français, au peuple des paysans, des ouvriers, des artisans, des commerçants, des soldats et des fonctionnaires de la France et d'abord à tous ceux de la France d'en bas, les pauvres. /.../ J'en appelle à vous tous qui êtes là pour témoigner et à travers vous, à tous mes compatriotes pour qu'ils se mobilisent tout au long du mois de Mai et que je remercie à l'avance de ce qu'ils vont faire pour leur pays.

Le Pen poursuit avec la citation d'un champion olympique français, Alain Mimoun⁹ :

Honnêtement ce qui me fait de la peine un peu, c'est le sentiment que parfois le peuple français ne mérite pas son pays. Pour moi, la France, c'est la plus belle fille du monde avec en plus quelque chose de sacrée comme une atmosphère de sainteté.

Cette citation termine le discours, et n'est suivi que par « Vive le Front National ! Vive la France ! »

Sarkozy souligne à plusieurs reprises l'importance du peuple et de son rôle dans le référendum. Toutefois il ne fait pas découvrir la vérité par son auditoire car les arguments sont présentés de la part de toute la France :

L'Europe, c'est la plus formidable occasion de réveiller la France, de la faire bouger, de lui donner une nouvelle énergie. C'est donc à une grande ambition au service de l'Europe et de la France que je vous appelle. Comme dans toute l'Europe, nous ferons de

⁹ Athlète français ; 31 titres de champion de France et médaille d'or Olympique du marathon en 1956. (Source : Collection Microsoft Encarta 2005).

la France un pays de propriétaires /.../ Comme dans toute l'Europe nous mènerons une politique audacieuse, exigeante, de développement durable et de respect de l'environnement, afin de léguer aux générations futures une Terre qui sauvegarde ses espèces, son climat, et la santé de ceux qui la peupleront. Comme dans toute l'Europe nous ferons en sorte que la création artistique s'épanouisse et que toutes les initiatives en faveur de la culture soient encouragées, ainsi qu'une triste actualité nous en rappelle l'exigence. Comme dans toute l'Europe, nous voulons que l'on donne leur chance en France à tous ceux qui veulent innover, investir, créer, entreprendre. /.../ Réconcilier les Français avec la réussite en la rendant accessible à tous, voici notre objectif prioritaire. Comme dans toute l'Europe, nous voulons les meilleurs enseignants, les meilleurs chercheurs, les meilleures universités, les meilleurs étudiants du monde.

Ainsi Sarkozy montre tout ce qu'il veut faire pour améliorer la société française et sa position au niveau international. Il veut le meilleur dans tous les domaines et peut-être pour cela il n'a pas besoin de laisser à son auditoire la possibilité de se faire une opinion car qui ne voudrait pas le meilleur ?

6.4 STRATÉGIE ARGUMENTATIVE DE LE PEN ET SARKOZY

D'après Adam (1999 : 145), pour cerner les conditions de production et de réception de l'argumentation, il est nécessaire de tenir compte des intentions respectives des uns et des autres. Les intentions de Le Pen et de Sarkozy sont avant tout des intentions génériques d'un discours délibératif ; amener un auditoire à prendre une décision. Le Pen et Sarkozy conseillent respectivement les Français à voter contre et pour le Traité constitutionnel. L'objectif est certes différent, mais la stratégie argumentative des deux orateurs peut se ressembler.

Il est possible que seuls les **arguments en faveur de la thèse** ou les faits choisis soient présentés. La thèse est mise en tête du raisonnement et reprise en conclusion. La thèse de Le Pen est que les Français doivent faire leur possible pour que le *Traité établissant une Constitution à l'Europe* soit rejeté. Pour soutenir son point de vue, Le Pen donne des statistiques sur le chômage, sur l'état actuel de la société et donne des exemples précisant comment la situation se dégraderait si la Constitution était adoptée. Le Pen tente de démontrer la gravité de la crise actuelle, mais en même temps il dit que la Constitution doit être rejetée car il vaut mieux rester dans l'état actuel que de renforcer le rôle de l'Union européenne ce qui engendrerait la fin de la France. Ainsi, la thèse adverse est traitée avec

sévérité et assimilée à des connotations négatives. Le Pen dit que si le traité est adopté, les frontières intérieures de l'Europe seront supprimées ce qui permettra l'arrivée en France de

populations autochtones misérables, de l'Est, gitans de Roumanie et de Bulgarie ou venues de la Turquie et de l'Empire Ottoman, /.../, immigrés qui sont déjà entrés dans d'autres pays d'Europe et dont ces pays se préparent à assurer la régularisation.

Il ajoute que « 500.000 Chinois se sont déjà pratiquement installés chez nous ». Le Pen demande aussi qui défendra les frontières extérieures de l'Union européenne qui ont été confiées à l'Est aux garde-frontières polonais ou baltes, « sous-équipés, peu nombreux, mal payés pour contrôler l'immense frontière avec la Russie, l'Ukraine ou la Biélorussie ? »

Sarkozy soulève également la question des frontières mais d'un autre point de vue :

L'Europe du Oui définitivement réconciliée avec le peuple, c'est une Europe qui doit se fixer au sens propre comme au figuré « de nouvelles frontières ». /.../ Ces nouvelles frontières européennes doivent être celles de la recherche pour que l'Europe devienne la zone du monde la plus innovante, celle de la santé pour que l'Europe soit le berceau de nouveaux progrès décisifs contre la maladie, celle de l'espace pour que l'Europe repousse au plus loin dans l'Univers la connaissance de l'homme, celle de la modernisation de nos services publics afin que nous préservions ce qu'ils ont d'irremplaçable, le service de tous, celle de la lutte contre les exclusions de toutes sortes, celle de la culture pour que l'Europe porte le message de la diversité comme une richesse. Je veux dire que l'avenir du cinéma Espagnol, Italien, Anglais est aussi notre problème. Parce qu'à chaque fois qu'un élément de diversité s'éteint sur notre continent c'est par ricochet l'exception culturelle française qui s'en trouve fragilisée. Et c'est notre civilisation qui s'appauvrit.

Sarkozy présente la question sur les frontières comme un point positif permettant de progresser dans tous les domaines et d'accomplir un objectif commun. Ces exemples montrent qu'un même sujet (les frontières) peut être présenté de deux façons opposées lorsque seules les arguments en faveur de la thèse sont pris en compte.

Par moments, Le Pen établit une **controverse dialoguée** où la thèse opposée est présentée et ensuite réfutée. Le Pen relève que les partisans du *oui*, « sûrs d'eux-mêmes et dominateurs », ont toujours présenté « comme une évidence les vertus de l'Europe de Bruxelles qui allait

amener prospérité, progrès social et plein emploi ». Le Pen attaque en utilisant ces mêmes éléments :

Non, Mesdames et Messieurs, l'Europe ce n'est pas la prospérité, le plein emploi, le progrès social, c'est le chômage, la précarité, les délocalisations, la casse des entreprises françaises ! Voilà la réalité que l'on nous demande d'approuver.

Ainsi Le Pen reprend-il des éléments que les partisans du *oui* utilisent dans leur argumentation pour défendre la Constitution. Cet exemple n'est pas représentatif car il contient la thèse opposée, suivie par l'attaque qui montre que la situation s'est empirée depuis que la France est devenue membre de l'Union européenne.

Même si Sarkozy argumente en faveur de la Constitution européenne, il soulève des points négatifs, qui sont généralement suivies de projets d'amélioration possible grâce à l'adoption de la Constitution. Ce qui est donc à première abord une controverse, peut en fait n'être vue que comme tentative de donner raison à ceux qui restent indécis sur le référendum, afin qu'ils découvrent par eux-mêmes la « nécessité » d'une Constitution pour faire évoluer l'état actuel de l'Europe.

Grâce à cela [adoption de la Constitution] que nous pourrions changer le fonctionnement de l'Europe. /.../ des changements sont indispensables. Regarder l'Europe telle qu'elle est, c'est se donner les moyens de la faire évoluer vers ce qu'elle devrait être. Il faut dire Oui pour engager sans tarder l'action au service d'une nouvelle Europe. /.../ grâce aux moyens que nous donnera la Constitution, nous serons en mesure de corriger des dérives qui ne correspondent pas à l'idée que nous nous faisons de l'Europe. Dérives dont-il faut bien reconnaître, qu'elles ont contribué à dérouter, à éloigner, à inquiéter. Avec le Oui à la Constitution, nous aurons les moyens de remédier à toutes ces faiblesses de l'Europe qui ont été justement dénoncées. Le premier changement que nous voulons c'est celui qui nous donnera une union qui soit davantage au service de la sécurité et de la protection des pays et des citoyens d'Europe. C'était d'ailleurs bien celui-ci le message originel ! Or, ce n'est pas le moindre des paradoxes que l'Europe a fini par inquiéter une partie des Français alors qu'elle avait été imaginée pour les rassurer.

Sarkozy poursuit en montrant que même l'organisation en soi doit évoluer car

On ne peut conduire un ensemble de 25 pays pesant 460 millions d'habitants avec un système de présidence tournant tous les six mois, et de surcroît à temps partiel puisque cumulable avec des responsabilités nationales.

Le Pen utilise la **disqualification de l'adversaire** qui consiste à réfuter le concurrent. Il dit que ceux qui gouvernent

nous disaient : en votant, NON, vous allez isoler la France en Europe, la marginaliser, vous allez nous faire montrer du doigt, faire échouer le grand projet européen, conduire la France à la ruine et au déshonneur ». Les électeurs doivent en avoir conscience : leur vote n'engage pas qu'eux, mais aussi leurs enfants et petits enfants, ce que les partisans du OUI ne disent pas. Cette tactique des partisans honteux du OUI est à la fois désobligeante pour les Français, /.../ et humiliante pour la France.

Le Pen reprend en démontrant la fausseté de ces théories en précisant ce qui se passerait, si le *non* l'emportait : « IL NE SE PASSERAIT RIEN OU PRESQUE. Mais le pire serait évité ». Le Pen ne s'arrête pas là, mais attaque directement les partisans du *oui* :

Lorsque MM. Chirac et Barnier nous disent qu'il n'y a aucun lien entre la Constitution européenne et la Turquie, ils mentent effrontément.

Le Pen s'explique en rajoutant que la Turquie a signé l'Acte final de la Constitution européenne en sa qualité d'observateur et de candidat à l'adhésion à l'Union européenne. Ainsi Le Pen tente de montrer que les partisans du *oui* sont des menteurs qui manipulent et pour cela, leurs propos ne doivent pas être pris au sérieux car ils ne sont pas objectifs.

Dans le discours de Sarkozy il n'y a pas de disqualification de l'adversaire, le discours comprend des exemples pourquoi Sarkozy ne s'est pas prononcé pour le *non*, mais il n'évoque ni des noms d'adversaires, ni leurs arguments.

Le Pen attaque Chirac, Raffarin et Delanoë mais il ne s'agit pas réellement d'une **argumentation de mauvaise foi** car les arguments ne se basent pas sur leur personnalité, mais plutôt leurs idées et actions. Le Pen définit le chômage comme

l'enfant adultérin de la social-démocratie européenne, que celle-ci soit chiraquienne¹⁰, allemande, /.../. Celles-ci refusent les efforts économiques et sociaux et se réfugient dans l'assistance sociale et l'oisiveté forcée avec son cortège de misères sociales et morales.

Concernant Raffarin, l'attaque est plus sévère et sous-entend qu'il ne fait rien pour améliorer la situation actuelle : « Ce mois-ci encore, contredisent les rodomontades raffarinesques, le chômage a augmenté et ne cessera de le faire ». La critique envers le maire de Paris, Bertrand Delanoë, frôle la personnalité mais aussi son orientation politique (gauche) : « Monsieur Delanoë qui est plagiste en chef à la ville de Paris, osait me dire à la télévision, que le plus grand danger qui nous menaçait était le terrorisme ». Delanoë a passé son enfance en Algérie et Le Pen continue en lui disant que :

alors que nous l'avions victorieusement vaincu à Alger, tandis qu'il était encore enfant à Tunis mais que ses amis socialistes portaient les valises des terroristes FLN¹¹ qui tuaient lâchement les soldats et les civils français en Algérie.

Le Pen souligne que pour lui, le plus grave danger pour la France c'est la perte de l'indépendance par l'Europe et la perte de l'identité par l'immigration. Même si Le Pen donne différents exemples pour soutenir sa thèse, le point central du discours est la devise du Front National « la France aux Français » : garder la souveraineté et empêcher les immigrés de s'installer en France.

Sur les statistiques, les propos de Le Pen sont encore plus droits, il traite les politiciens de menteurs qui tentent de garder leur face en truquant les résultats officiels :

Le nombre de chômeurs annoncé est truqué, les statistiques sont mensongères qui n'intègrent qu'une petite partie des français sans travail régulier.

Le Pen ne s'arrête pas là, mais accuse l'Union européenne d'être responsable du chômage et de l'immigration :

A la remorque du processus européiste et de l'appauvrissement économique, le chômage s'est installé de façon structurelle, né de la désindustrialisation et de la réduction

¹⁰ Jacques Chirac, homme politique de droite.

¹¹ Front de libération nationale, parti politique qui a conduit l'Algérie à l'indépendance. (Source : Collection Microsoft Encarta 2005).

drastique des effectifs de l'agriculture, du commerce, de l'artisanat et aggravé par l'arrivée massive d'immigrés dont la plupart augmentent les effectifs de l'assistance sociale.

Le Pen s'attaque violemment à la classe politique qui ne tient pas compte de l'intérêt du peuple pour justifier ses décisions et actions :

La classe politique impuissante et corrompue, incapable de mettre en œuvre les réformes qui s'imposent, a trouvé dans le fantasme européiste un exutoire à ses responsabilités. Elle a accepté tous les renoncements, toutes les lâchetés, toutes les démagogues. Alors qu'à sa demande, elle a été désignée et payée pour défendre les français, elle les trahit et les abandonne. Aveugle, sourde, lâche, démagogue, elle n'a rien vu venir, rien voulu voir venir, ni la crise démographique née de l'insuffisance des naissances, et de l'allongement de la vie, ni la crise économique, née pourtant de sa politique.

Les stratégies argumentatives de Le Pen et Sarkozy sont formées de différentes composantes. Le Pen semble utiliser toutes les composantes mentionnées ci-dessus, surtout seules les arguments en faveur de la thèse mais aussi l'argumentation de mauvaise foi, tandis que Sarkozy emploie principalement les arguments en faveur de la thèse.

7. INTERPRÉTATION DES RÉSULTATS

La participation politique est variée et rassemble une série de comportements essentiellement organisés au tour du vote. Le vote, seul contact direct et général entre les gouvernants et les gouvernés, mobilise des ressources politiques considérables. A cette occasion, des dizaines de millions de citoyens s'informent, débattent, participent à la campagne et se déplacent aux urnes. Ainsi, le vote concernant le *Traité établissant une Constitution pour l'Europe* a été historique au regard de la très forte mobilisation des électeurs (69,37 %¹²), mais aussi au regard de son résultat : pour la première fois, la France s'est prononcé négativement sur un traité européen en étant le premier Etat européen à refuser de ratifier le projet de Constitution européenne.

Comme le montre déjà le faible taux d'abstention, toute la campagne a été marquée par un intérêt dont l'intensité a pu surprendre et dont témoignait notamment le succès des livres consacrés non seulement au Traité mais aussi plus largement aux questions européennes.

¹² <http://constitution-europeenne.info/>

Comme dans toute campagne électorale, la qualité des débats a été inégale. De nombreux arguments défavorables au Traité ont eu un grand retentissement sans avoir pour autant de fondement valable, par exemple la mise en cause du droit à l'avortement. La principale caractéristique de cette campagne est peut-être d'avoir été dominée par la peur et la confusion, dans un climat général imputant la responsabilité des principaux problèmes rencontrés aujourd'hui par les Français à un texte européen qui n'était pas encore entré en application.

De cet ensemble de débats, il est possible de retenir deux arguments qui ont été particulièrement marquants ; le libéralisme et la renégociation. Le procès du libéralisme a été le sujet idéologique de cette campagne et certainement l'une des causes de la victoire du *non*. La crainte concernant les délocalisations, le textile chinois ou encore la directive Bolkestein ont suscité de nombreux débats. Le thème de la *renégociation* aura été un second grand argument aux partisans du *non*. En effet, il apparaissait plus efficace d'inviter à rejeter le Traité proposé pour en promettre un autre, qui lui serait supérieur, que de refuser tout progrès de l'Union. Selon Ipsos¹³, au moment de voter, 39% des électeurs du *non* ont pensés que « cela permettra de renégocier une meilleure constitution ».

Malgré la victoire du *non*, selon Ipsos¹⁴, 72% des électeurs déclarent être « tout à fait ou plutôt favorables à la poursuite de la construction européenne ». Cette adhésion est presque générale parmi les électeurs du *oui* (97%), mais elle est également majoritaire parmi les électeurs du *non* (57%).

8. CONCLUSION

Une argumentation efficace doit avant tout être présentée clairement pour qu'elle puisse convaincre. La clarté, la progression logique des énoncés, de l'ouverture à la conclusion, sont les qualités premières de l'argumentation.

Le Pen et Sarkozy peuvent être considérés comme de orateurs puissants et charismatiques, qui ont des choses à dire et les disent haut et fort. Tout le long des discours, surtout celui de

¹³ http://constitution-europeenne.info/special/france_analyse.pdf

¹⁴ http://constitution-europeenne.info/special/france_analyse.pdf

Le Pen, il est facile de repérer le message et le point de vue, même s'il n'est pas directement mentionné.

Même si les catégories présentées ne forment pas une sélection exhaustive, nous pouvons constater qu'elles sont pratiquement toutes utilisées dans le discours de Le Pen, mais seulement certaines d'entre elles peuvent être aperçues dans le discours de Sarkozy. L'argumentation de Le Pen se base en partie sur la raison et la « logique » mais surtout sur les sentiments et les valeurs. Il utilise souvent un lexique affectif, ou du moins présente les faits en sorte qu'ils font appel aux sentiments. Ses idées sont très tranchées et son argumentation est formulée de sorte qu'elle montre qu'il « a raison ». Cependant, Le Pen traite de nombreux sujets qui ne sont pas directement liés au référendum sur la Constitution, par exemple les batailles historiques des Français. L'argumentation est efficace, car Le Pen liste les choses qui ne sont pas acceptables dans la société (chômage, délocalisations, etc.), sous-entend que les immigrés, actuellement illégaux, ont causés cette situation, et demande ce qui se passera si un plus grand nombre d'étrangers viendrait légalement en France. Ce discours soulève donc des questions même pour ceux qui n'approuvent pas ses idées extrémistes. Le Pen attaque directement les idées de ceux qui s'opposent à lui, il se sert donc de la fonction polémique de l'argumentation.

Sarkozy n'emploie pas cette fonction polémique et se concentre à débattre sur les faits et le futur, tandis que Le Pen s'appuie beaucoup sur le passé et les points négatifs à résoudre. Toutefois, il est souvent plus facile de trouver les problèmes, mais la réelle difficulté demeure dans la capacité de trouver des solutions appropriées. Il est également possible de trouver une autre opposition entre l'argumentation de Le Pen et Sarkozy ; le premier ne présente que les choses négatives, tandis que Sarkozy veut montrer les améliorations que peut entraîner l'adoption de la Constitution. Cette distinction entre le passé négatif de Le Pen et le futur positif de Sarkozy, peut en partie s'expliquer par leurs points de vue respectifs. L'un tente de persuader que nous ne devons pas rester, ou du moins ne pas approfondir la collaboration dans l'Union européenne qui ne fonctionne déjà pas bien, tandis que l'autre souligne que les problèmes actuels (délocalisations, chômage) peuvent être résolus grâce à la Constitution et la force politique qu'elle aura.

Toutefois, comme nous pouvons le constater, les deux discours ne se distinguent pas seulement par le fait qu'ils appellent à accomplir deux actions opposées, ils se distinguent

également, en profondeur, par la nature de leur argumentation. Il est important de prendre en considération les différences caractéristiques des orateurs qui déjà en soi traduisent la variété de styles ainsi que de techniques argumentatives. Je considère que l'image de l'orateur et sa capacité/volonté de s'adapter à l'auditeur sont souvent présentées séparément, même s'il s'agit d'un ensemble, d'une entité qui permet d'argumenter de façon efficace.

La stratégie argumentative des deux orateurs diverge en raison de quel(s) des trois pôles (logos, pathos ou ethos) domine(nt) l'argumentation. La stratégie de Le Pen contient différents principes, surtout les arguments en faveur de sa thèse sont nombreux comme probablement dans la plupart des argumentations, mais l'argumentation de mauvaise foi y tient aussi un rôle important. La stratégie argumentative de Sarkozy est construite autour des arguments en faveur de sa thèse, car il n'emploie pas l'argumentation polémique ou la controverse dialoguée. Il est possible de dire que le discours de Le Pen est caractérisé par la domination de l'ethos et surtout du pathos. Le discours de Sarkozy semble se construire autour du logos. Ces remarques peuvent sous-entendre que le discours de Le Pen ressemble plus au discours de manipulation (sentiments et réfutation de l'adversaire) tandis que le discours de Sarkozy tient plus de l'argumentation. D'une part, le discours de Le Pen se base sur la critique de la situation actuelle et comment elle pourrait s'empirer suite à l'adoption de la Constitution. D'autre part, Sarkozy tente de montrer l'espérance et les améliorations qui seront permises grâce à l'adoption de la Constitution.

BIBLIOGRAPHIE

- Adam, Jean-Michel 1999. *Linguistique textuelle. Des genres de discours aux textes*. Paris, Nathan.
- Amossy, Ruth 2000. *L'argumentation dans le discours – discours politique, littérature d'idées, fiction*. Paris, Nathan.
- Aristote 1997. *Teokset, osa IX Retoriikka ; Runousoppi*. Trad. Hohti, Paavo & Myllykoski Päivi. Helsinki, Gaudeamus.
- Bon, Frédéric 1991. *Les discours de la politique*. Textes réunis et présentés par Schemeil, Yves. Paris, Economica.
- Fontaine, Stéphane : <http://www.lettres.net/cours/txt-argu.htm>. Consulté le 13.1.2006.
- Jeandillou, Jean-François 1997. *L'Analyse textuelle*. Paris, Armand Colin.
- Kahn, Gérard 1992. *Manières de dire – Eléments de rhétorique*. Paris, Crédif.
- Kakkuri-Knuuttila, Marja-Liisa 1999. "Retoriikka". Dans Kakkuri-Knuuttila, Marja-Liisa (éd.) : *Argumentti ja kritiikki. Lukemisen, keskustelun ja vakuuttamisen taidot*. Helsinki, Gaudeamus.
- Kakkuri-Knuuttila, Marja-Liisa & Halonen, Ilpo 1999. "Argumentaatioanalyysi ja hyvän argumentin ehdot". Dans Kakkuri-Knuuttila, Marja-Liisa (éd.) : *Argumentti ja kritiikki. lukemisen, keskustelun ja vakuuttamisen taidot*. Helsinki, Gaudeamus.
- Le Pen, Jean-Marie 2005. *Le discours du NON au référendum sur la Constitution européenne*. http://www.frontnational.com/doc_interventions_detail.php?id_inter=72. Consulté le 16.1.2006.
- Microsoft Encarta 2005. Microsoft Corporation. (Dictionnaire électronique).
- Palonen, Kari & Summa, Hilikka 1996. "Johdanto: Retorinen käänne". Dans Palonen, Kari & Summa, Hilikka (éd.) : *Pelkkää retoriikkaa*. Tampere, Vastapaino.
- Perelman, Chaïm & Olbrechts-Tyteca, Lucie 1969. *The New Rhetoric. A Treatise on argumentation*. Londres, University of Notre Dame Press.
- Pääkkönen, Irmeli & Varis, Markku 2000. *Kriittinen lukutaito*. Helsinki, Finn Lectura.
- Robrieux, Jean-Jacques 2000 : *Rhétorique et argumentation*. 2^e édition. Paris, Nathan.
- Sarkozy, Nicolas 2005. *Intervention de M. Nicolas SARKOZY*. <http://www.u-m-p.org/site/GrandDiscoursAffiche.php?IdGrandDiscours=119>. Consulté le 16.1.2006.

van Eemeren, Frans, Grootendorst, Rob & Snoeck Henkemans, Francisca 1996 :
*Fundamentals of Argumentation Theory – A Handbook of Historical Backgrounds and
Contemporary Developments*. New Jersey, Erlbaum.

van Eemeren, Frans, Grootendorst, Rob & Snoeck Henkemans, Francisca. 2002 :
Argumentation – Analysis, evaluation, presentation. Londres, Erlbaum.