



**République Algérienne Démocratique et Populaire**  
**Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique**  
**Université Amar Thélidji de Laghouat**  
**Faculté des Lettres et des Langues étrangères**  
**Département de français**

**Mémoire présenté en vue de l'obtention du diplôme de master académique**  
*en Sciences du langage*

**Les stratégies argumentatives dans le discours sportif du  
coach Djamel Belmadi.**

**Présenté par :**

**Benguechia Hadj Tahar**

**Sous la direction de :**

**M. BENCHERIK Aek**

**Members de jury :**

- M. YAAGOUB Lakhdar, président, M.A.B, Université Amar THELIDJI, Laghouat.
- M. BENALI Abdelkader, examinateur, M.C.B, Université Amar THELIDJI, Laghouat.
- M. BENCHERIK Abdelkader, encadrant, M.A.A, Université Amar THELIDJI, Laghouat.

**Année universitaire 2022-2023**

## **Dédicaces**

*À travers les moments de joie et de peine, tu as toujours été ma source d'inspiration et de soutien. Ta présence bienveillante a illuminé mon chemin et bien que tu ne sois plus parmi nous physiquement, ton amour et ton héritage continuent de me guider chaque jour.*

*Ce mémoire est dédié à toi, maman, en reconnaissance de tout ce que tu as fait pour moi. Tes valeurs, ta force et ta persévérance m'ont encouragé à poursuivre mes rêves et à persévérer dans les moments difficiles.*

*Même si tu n'es plus là pour voir ce que j'ai accompli, sache que chaque page de ce mémoire porte l'empreinte de ton amour éternel.*

***Hadj Tahar***

## **Remerciements**

*Je tiens à exprimer mes remerciements les plus sincères au bon Dieu.*

*Je tiens à remercier chaleureusement mon directeur de recherche M. Bencherik Abdelkader pour son soutien inestimable, ses conseils précieux et son orientation tout au long de la réalisation de ce mémoire. Sa générosité, son expertise et ses encouragements ont grandement contribué à la réussite de ce travail.*

*Ma gratitude va aussi aux membres de jury pour leur honorable présence et leur contribution signifiante à l'évaluation et l'amélioration de mon travail.*

## Résumé

Ce travail de recherche s'inscrit dans le champ de l'analyse du discours et se concentre sur les stratégies argumentatives employées dans les discours médiatiques de l'entraîneur Djamel Belmadi. L'objectif principal de cette étude est d'examiner comment l'argumentation est utilisée dans les discours de l'entraîneur algérien lors de son intervention lors de conférence de presse sportive. Cette analyse vise à identifier les différentes stratégies argumentatives qu'il déploie. En se penchant sur le discours sportif de Djamel Belmadi, cette recherche vise également à analyser comment il parvient à manipuler ces stratégies pour influencer son auditoire.

## ملخص

يندرج هذا العمل ضمن مجال تحليل الخطاب ويركز على استراتيجيات الحجج المستخدمة في خطاب المدرب جمال بلماضي في وسائل الإعلام. الهدف الرئيسي لهذه الدراسة هو فحص كيفية استخدام الحجج في خطاب المدرب الجزائري أثناء مشاركته في مؤتمرات صحفية رياضية. يهدف هذا التحليل إلى التعرف على مجموعة متنوعة من استراتيجيات الحجج التي ينتهجها. من خلال الفحص المفصل لخطب جمال بلماضي في مجال الرياضة، تهدف هذه الدراسة أيضًا إلى تحليل كيفية نجاحه في التأثير وإقناع جمهوره. وتركز بشكل خاص على كيفية استخدامه لتقنيات الحجج للتأثير على السامعين.

## Abstract

This research falls within the field of discourse analysis and focuses on the argumentative strategies employed in the media speeches of coach Djamel Belmadi. The main objective of this study is to examine how argumentation is utilized in the speeches of the Algerian coach during his participation in sports press conferences. This analysis aims to identify the various argumentative strategies he deploys. By delving into Djamel Belmadi's sports speeches, this research also aims to analyze how he manages to influence and persuade his audience. It specifically examines how his argumentative techniques are used to sway the listeners.

## Table des matières

<b>Dédicaces .....</b>	<b>.....</b>
<b>Remerciements.....</b>	<b>.....</b>
<b>Résumé.....</b>	<b>.....</b>
<b>Introduction générale.....</b>	<b>9</b>
<b>Chapitre 01 : L'analyse du discours .....</b>	<b>13</b>
Introduction .....	14
1. L'analyse de discours.....	14
1.1. Définition et origines.....	14
1.2. Apports méthodologiques .....	15
1.3. Caractéristiques du discours : .....	15
1.4. Les différentes approches en analyse du discours .....	17
1.4.1. L'approche énonciative .....	17
1.4.2. L'approche pragmatique : .....	17
1.5. La notion de "discours".....	18
1.6. Type ou genre de discours : .....	18
1.7. Le discours argumentatif .....	19
1.7.1. Les éléments Clés du Discours Argumentatif.....	19
1.7.2. Caractéristiques du discours argumentatif .....	20
1.7.3. Le discours argumentatif dans le contexte médiatique .....	21
1.8. Le discours sportif .....	22
1.8.1. Caractéristiques du discours sportif .....	22
1.8.2. Les fonctions du discours sportif .....	23
1.9. Le discours sportif des entraîneurs .....	24
<b>Chapitre 02 : L'argumentation .....</b>	<b>25</b>
<b>2. L'argumentation .....</b>	<b>26</b>
2.1. Définition .....	26
2.2. Théorie de l'argumentation.....	27
2.2.1. Fondements de la Théorie de l'Argumentation .....	27
2.2.2. Aperçu historique de l'argumentation.....	29
2.2.3. Types de l'argumentation.....	30
2.3. L'argument.....	30
2.3.1. Types d'arguments.....	30

2.4. L'argumentation dans le discours.....	31
2.5. L'argumentation dans la langue.....	32
2.6. L'argumentation dans le discours sportif .....	33
2.7. Les stratégies argumentatives .....	33
2.8. Trois types de visée intéressent la mise en argumentation.....	36
<b>Chapitre 03 : L'analyse du corpus.....</b>	<b>38</b>
<b>3. L'analyse du corpus .....</b>	<b>39</b>
3.1. Présentation du corpus (la conférence de presse) .....	39
3.2. Analyse du corpus.....	40
3.3. Stratégies argumentatives présentes dans le corpus.....	41
3.4. Représentation graphique de la présence des stratégies argumentatives .....	45
<b>Conclusion générale.....</b>	<b>48</b>
<b>Annexes.....</b>	<b>51</b>
<b>Références bibliographiques.....</b>	<b>56</b>

# **Introduction générale**

## **Introduction générale**

Le discours sportif peut être défini comme l'ensemble des pratiques langagières utilisées dans le contexte des événements sportifs, il est particulièrement riche en stratégies argumentatives qui visent à persuader, convaincre et influencer les interlocuteurs.

Les entraîneurs et les coaches, en particulier, ont souvent recours à des techniques argumentatives pour transmettre leur vision, leurs objectifs et leurs stratégies et aussi pour justifier leurs résultats en répondant aux questions des journalistes. Le cas de Djamel Belmadi, coach de l'équipe nationale algérienne de football, offre un exemple intéressant pour analyser les stratégies argumentatives utilisées dans un contexte de conférence de presse.

Dans notre travail de recherche, nous allons étudier les différents types de stratégies argumentatives que Belmadi utilise pour défendre sa position et convaincre les journalistes, tout en examinant les facteurs contextuels qui influencent l'efficacité de ces stratégies. En explorant ces aspects, ce mémoire cherche à approfondir notre compréhension de la façon dont les discours sportifs peuvent être utilisés pour persuader et influencer les auditoires.

## **Présentation**

### **Thème**

S'inscrivant dans le domaine de l'analyse du discours, notre travail de recherche porte sur l'analyse des stratégies argumentatives utilisées par le coach Djamel Belmaachi dans ses discours sportifs en se concentrant particulièrement sur sa communication lors des conférences de presse.

Notre recherche est intitulée comme suit: les stratégies argumentatives dans le discours sportif du coach Djamel Belmadi.

## **Problématique**

- Comment le coach Djamel Belmadi utilise-t-il les stratégies argumentatives pour répondre aux questions des journalistes lors des conférences de presse ?
- Quelles sont les stratégies argumentatives spécifiques utilisées par Belmadi pour convaincre les journalistes et le public de la justesse de ses choix ?

## **Motivation**

Lors des conférences de presse, les coachs sont confrontés à des questions complexes de la part des journalistes et du public et doivent être en mesure de communiquer efficacement avec leur audience tout en préservant leur image médiatique et en renforçant la cohésion de leur équipe. Le coach de l'équipe nationale de football d'Algérie est un exemple de coach de football qui a réussi à gérer avec succès les enjeux médiatiques, politiques et culturels de son équipe, il a su utiliser des stratégies argumentatives efficaces pour convaincre son public de la justesse de ses choix. C'est pourquoi, dans notre travail de recherche nous avons choisi ce thème pour mieux comprendre la manière dont il utilise le discours pour gérer les enjeux médiatiques, renforcer la cohésion de son équipe et maintenir la confiance de ses supporters.

## **Hypothèses**

- Le coach Belmadi utiliserait dans son discours des stratégies d'émotion pour gagner la sympathie des journalistes et renforcer l'impact de ses arguments.
- En réponse aux critiques qui remettent en question ses compétences et sa crédibilité, le coach Belmadi recourrait à des stratégies de défense personnelle.
- Le coach Belmadi utiliserait des exemples concrets pour illustrer ses choix tactiques et mettre en avant les avantages de ses décisions.

## **Domaine et objectifs**

Notre étude s'inscrit dans le champ de l'analyse de discours, avec un accent particulier sur l'analyse des stratégies argumentatives dans le discours sportif. Pour ce faire. Nous allons utiliser une approche qualitative qui implique l'analyse d'une conférence de presse enregistrée et transcrite. Nous allons identifier les types et les fonctions des arguments utilisés dans le discours du coach Belmadi en appuyant notre analyse sur les données recueillies.

### **Plan**

#### **Cadre théorique**

**Concepts clés** L'argumentation, les types d'argumentation, les stratégies argumentatives, l'argumentation dans le discours, le discours, l'énoncé.

#### **Cadre méthodologique**

Notre travail de recherche sera structuré en trois chapitres : deux chapitres théoriques qui traitent des fondements théoriques sur lesquels nous nous appuyons et les concepts clés et les définitions nécessaires à la compréhension de notre étude et un chapitre pratique qui mettra l'accent sur l'analyse du corpus.

Nous allons notamment aborder les *stratégies argumentatives*, les *différents types d'argumentation*, ainsi que *l'utilisation de l'argumentation dans le discours*. Nous allons ensuite évoquer les notions de base et les notions connexes en lien avec notre sujet de recherche. En somme, la partie théorique va permettre de poser les bases nécessaires à la compréhension de notre travail de recherche et veiller à la mise en contexte de nos résultats. Quant au dernier chapitre, il est pratique et constitue une analyse de notre corpus.

Enfin, nous terminerons notre travail par une conclusion générale dans laquelle nous confirmerons ou infirmerons nos hypothèses de départ.

## **Corpus**

Nous avons sélectionné la conférence<sup>1</sup> de presse du coach Djamel Belmadi comme corpus de recherche. Elle a été choisie en raison des stratégies argumentatives qu'il utilise dans son discours. Pour collecter les données nécessaires pour notre analyse, nous avons enregistré l'intégralité de la conférence de presse télévisée qui a été diffusée sur YouTube. Notre collecte de données s'est concentrée sur la capture des énoncés oraux échangés entre le coach et les journalistes lors de la conférence. Nous avons donc enregistré l'intégralité de la conférence et nous nous sommes assuré que notre enregistrement est conforme aux normes éthiques et légales en vigueur. Nous avons ensuite transcrit les échanges en texte pour faciliter notre analyse.

En rassemblant ces données, nous avons constitué un corpus que nous pouvons utiliser pour examiner les stratégies argumentatives utilisées par le coach Belmadi dans son discours lors de cette conférence de presse.

---

<sup>1</sup> Cette conférence a eu lieu le 20 janvier 2022.

# **Chapitre 01 : L'analyse du discours**

## Introduction

Dans ce chapitre nous nous concentrons sur la mise en place du cadre théorique qui soutient notre recherche. Notre objectif est de mettre en lumière les concepts fondamentaux qui nous permettent d'aborder notre corpus de manière analytique et approfondie. Pour ce faire, nous nous pencherons sur deux éléments clés : *l'analyse de discours* et le *discours sportif*. Ces concepts nous fourniront les outils nécessaires pour une analyse efficace et éclairée de notre sujet d'étude.

### 1. L'analyse de discours

#### 1.1. Définition et origines

L'analyse du discours est une discipline relativement nouvelle apparue dans les années 1960. Elle s'inscrit dans le champ des sciences humaines et sociales et permet de croiser différentes approches telles que l'histoire, la psychologie, la sociologie et la linguistique. L'analyse du discours a pris pour objet d'étude « le discours ».

Charaudeau la définit comme suit :

*Récente discipline est née dans les années soixante, elle prend une place importante dans le domaine des sciences humaines et sociales. Son objet, le « discours », n'est rien d'autre que le langage lui-même, considéré comme activité en contexte, construisant du sens et du lien social. Cette discipline carrefour s'est imposée progressivement. En commençant par les chercheurs qui traitent le langage sous ses divers aspects : en tant qu'un outil d'influence dans la communication, de fondement ou l'ensemble des principes de croyance et de création de la personnalité<sup>2</sup>.*

---

<sup>2</sup>CHARAUDEAU, Patrick., « Dictionnaire d'analyse du discours », in Le site de Patrick Charaudeau, <http://www.patrick-charaudeau.com/Dictionnaire-d-analyse-du-discours.html>, page consultée le 18 juillet 2023.

Zellig Harris (1995) utilise le terme « analyse de discours » pour la première fois dans le but d'étendre l'analyse linguistique distributionnelle à des unités dépassant les limites de la phrase. Autrement dit, l'analyse du discours est envisagée dans le cadre d'une vision structurale, qui met en exergue l'étude des unités transphrastique, les relations sémantiques et syntaxiques qu'entretiennent les phrases d'un texte entre elles.

En fait, cette discipline trouve ses origines dans les années 1960-1970, notamment avec les travaux de Michel Foucault sur les formations discursives et l'ordre du discours. Elle se développe ensuite avec diverses écoles de pensée comme l'école française d'analyse du discours, l'analyse critique du discours, etc.

L'analyse de discours considère le discours comme une pratique sociale qui ne consiste pas seulement à transmettre de l'information mais qui agit et produit des effets sur le réel. Il est indissociable de son contexte socio-historique.

## **1.2. Apports méthodologiques**

L'analyse de discours propose diverses méthodes pour étudier la matérialité du discours et ses effets : Analyse linguistique du vocabulaire, de la syntaxe, des marques d'énonciation, identification des stratégies discursives, mise en relation du texte avec son contexte de production et de réception, étude des conditions de production et de diffusion des discours. Elle s'intéresse notamment aux rapports entre discours, savoir et pouvoir en étudiant par exemple comment certains groupes imposent et légitiment des systèmes de pensée et de valeur à travers le discours<sup>3</sup>.

## **1.3. Caractéristiques du discours :<sup>4</sup>**

La notion *discours* est fréquemment utilisée dans les sciences du langage. Maingueneau a décrit un certain nombre de caractéristiques essentielles qui définissent cette notion.

---

<sup>4</sup>MAINGUENEAU, Dominique., *Le discours littéraire : Paratopie et scène d'énonciation*, Paris, Armand colin, 2004, p. 32-33

- **Le discours est une organisation transphrastique (au-delà de la phrase)** : le discours possède une structure d'un autre niveau que celui de la phrase, il est régi par des règles de production des énoncés (le contexte déterminé, la longueur d'énoncé, etc.).
- **Le discours est orienté** : il est destiné à autrui et il vise à changer son avis.
- **Le discours est une forme d'action** : le locuteur cherche par son discours une réaction de la part de l'interlocuteur, il a pour but de modifier une situation ciblée. – Le discours est interactif : le sujet parlant exerce une influence sur le destinataire. Par conséquent, ce dernier peut changer son attitude.
- **Le discours est contextualisé** : on ne peut pas déterminer le sens des énoncés hors contexte. De plus, le discours contribue à définir son contexte qu'il peut modifier en cours d'énonciation.
- **Le discours est pris en charge par un sujet** : le discours est assumé par un sujet parlant (énonciateur, locuteur, orateur), qui produit des énoncés dans une situation d'énonciation.
- **Le discours est régi par des normes** : chaque acte de langage est régi par des normes particulières qui justifient sa présentation, plus principalement, "tout acte d'énonciation ne peut se poser sans justifier d'une manière ou d'une autre son droit à se présenter tel qu'il se présente".
- **Le discours est pris dans un interdiscours** : chaque discours s'inscrit dans un genre. Il prend un sens par rapport à un autre.
- **Le discours est pris en charge par un sujet** : le discours est assumé par un sujet parlant (énonciateur, locuteur, orateur), qui produit des énoncés dans une situation d'énonciation.
- **Le discours est régi par des normes** : chaque acte de langage est régi par des normes particulières qui justifient sa présentation.  
Le discours est pris dans un interdiscours : chaque discours s'inscrit dans un genre. Il prend un sens par rapport à un autre.

## **1.4. Les différentes approches en analyse du discours**

### **1.4.1. L'approche énonciative**

La tentative de transcender les limites de la linguistique de l'énoncé a ouvert la voie aux chercheurs pour intégrer le concept d'énonciation. L'actuel intérêt porté à l'énonciation s'explique par l'élargissement du domaine d'étude de la linguistique. En effet, prendre en considération tous les phénomènes associés aux circonstances de production du discours s'avère pertinent pour mieux comprendre le fonctionnement de la langue. Lorsque nous abordons la signification des unités linguistiques, nous sommes inévitablement conduits à les relier à des éléments extérieurs à la langue, à savoir leur référence et leur appropriation par un locuteur. Cette liaison "incontournable" entre ces unités et les conditions de leur production nécessite l'application de la théorie de l'énonciation, qui, d'une manière différente, connecte la linguistique avec le monde extérieur, c'est-à-dire le discours et ses modalités de création. À l'origine de cette approche se trouve Émile Benveniste (1966, 1970).

### **1.4.2. L'approche pragmatique :**

Selon cette approche, la langue n'est pas considérée comme moyen de communication ou un moyen de transmission d'informations. Elle considère le langage comme une activité sociale dont la fonction est de satisfaire les besoins de communication. L'objet d'étude de la pragmatique n'est pas la langue mais son usage. Elle s'occupe non pas des aspects codiques du langage mais uniquement des processus d'intercompréhension qui viennent se superposer au code pour livrer une interprétation complète des phrases. La pragmatique ne s'intéresse pas donc au sens premier, mais au sens contextuel.

## 1.5. La notion de "discours"

Le concept de "discours" est utilisé avec des acceptions très variées, ce qui le rend difficile à appréhender précisément. Il est parfois synonyme de parole au sens saussurien, c'est-à-dire de la réalisation individuelle de la langue. Mais le discours peut également désigner un message pris dans sa globalité, avec l'ensemble de ses conditions de production et d'interprétation. Cette polysémie du terme discours montre l'étendue de son champ sémantique et la diversité de ses emplois en analyse de discours.

Pour Kerbrat-Orecchioni, il s'agit du "langage mis en action"<sup>5</sup>. Quant à Maingueneau, il considère que : « *le discours n'est pas un objet concret offert à l'intuition, mais le résultat d'une construction (...), le résultat de l'articulation d'une pluralité plus ou moins grande de structurations transphrastiques, en fonction des conditions de production.* »<sup>6</sup>

Bien qu'il soit ardu de cerner précisément la notion de discours au vu de la multiplicité des définitions existantes, on peut toutefois dégager un dénominateur commun. : « *Le discours ne peut être défini comme une unité linguistique, mais qu'il résulte de la combinaison d'informations linguistiques et situationnelles* »<sup>7</sup>.

## 1.6. Type ou genre de discours :

*La notion de type de discours reçoit diverses acceptions dans l'analyse de discours francophone. A côté d'une définition large qui lui fait désigner n'importe quelle classe de discours, quel que soit le critère qui préside à son établissement, il existe deux acceptions restrictives l'une oppose « type de discours » et « genre de discours » comme un secteur de production verbale d'une société à un dispositif de communication particulier ; le type de discours politique , par exemple , recouvre de multiple genres : débats télévisés, tracts, programme électoral... »<sup>8</sup>*

---

<sup>5</sup>Kerbrat-Orecchioni, C., "Les interactions verbales.", 1993, Aramis , p.219.

<sup>6</sup>Maingueneau, D., "Analyse du discours" ,1976, Armand Colin, p.16.

<sup>7</sup> Roulet, Filliettaz et Grobet, « *Un modèle et un instrument d'analyse de l'organisation du discours* », 2001, l'Université de Bruxelles p.12.

<sup>8</sup>Charaudeau, P. et Maingueneau, D., *Dictionnaire d'analyse du discours*, Seuil, Paris, 2002, p.592.

Cette définition tirée du dictionnaire de l'analyse du discours met en évidence l'importance de classer les discours produits dans divers contextes de communication. Elle souligne le rôle essentiel de l'analyse du discours dans la définition de chaque discours en fonction de critères spécifiques. De plus, elle éclaire la relation entre les termes "type" et "genre", montrant que le premier englobe le second comme illustré par l'exemple de discours politique. Par ailleurs, il est important de noter que les critères de catégorisation des discours peuvent varier d'un chercheur à l'autre.

## **1.7. Le discours argumentatif**

L'objectif d'un discours argumentatif est de persuader, de convaincre ou d'influencer un auditoire en présentant des arguments solides et des preuves convaincantes. Pour définir le discours argumentatif, nous proposons la définition suivante : le discours argumentatif est une modalité de communication orale qui cherche à convaincre un public déterminé en exposant des arguments logiques, des éléments de preuve persuasifs et des exemples pertinents dans le but d'appuyer une position particulière.

### **1.7.1. Les éléments Clés du Discours Argumentatif**

Le discours argumentatif est un art complexe de persuasion qui repose sur des éléments clés visant à convaincre un public de l'exactitude d'une position ou d'une idée. Comprendre ces éléments est essentiel pour créer des arguments solides et persuasifs. Dans cet exposé, nous explorerons les principaux composants du discours argumentatif et leur rôle crucial dans la construction d'arguments convaincants :

**Les Arguments et les Preuves :** Les arguments sont les éléments qui soutiennent la thèse. Ils reposent sur des preuves, des exemples, des données empiriques ou des autorités reconnues, et doivent être logiques et étayés.

**La Logique :** les arguments doivent suivre des règles logiques pour être convaincants. Les auteurs utilisent souvent des formes de raisonnement telles que les syllogismes pour renforcer leurs arguments.

**La Réfutation** : les auteurs anticipent et réfutent les objections ou les contre-arguments renforçant ainsi leur crédibilité en montrant qu'ils ont pris en compte les points de vue opposés. **L'Émotion et la Persuasion** : Les émotions jouent un rôle essentiel dans la persuasion. Les auteurs utilisent des appels émotionnels pour susciter une réponse émotionnelle chez leur public.

**L'Éthos, le Pathos et le Logos** : Aristote a identifié trois modes de persuasion : l'éthos (crédibilité de l'orateur), le pathos (émotions du public) et le logos (logique de l'argument). Une combinaison judicieuse de ces éléments renforce la persuasion. Ces éléments travaillent en tandem pour construire un discours argumentatif solide et convaincant. Cependant, l'efficacité d'un discours argumentatif dépend également du public cible, du contexte et de la manière dont les éléments sont mis en œuvre. Maîtriser ces aspects demande de la pratique et de l'expérience.

### 1.7.2. Caractéristiques du discours argumentatif <sup>9</sup>

Le discours argumentatif se caractérise par plusieurs éléments. Tout d'abord, il doit contenir :

- **Une thèse**

La thèse est le terme utilisé pour décrire l'idée ou l'opinion que l'on souhaite défendre, tandis que l'opinion contraire est appelée antithèse. La thèse peut être explicitement formulée, c'est-à-dire clairement exprimée, ou elle peut être implicite, c'est-à-dire non clairement exprimée.

- **Des arguments**

Ils sont utilisés pour soutenir la thèse et présenter des preuves fiables telles que des faits, des statistiques ou des exemples pertinents. Un argument dans un raisonnement est une idée ou un fait qui est utilisé pour soutenir une thèse. Cependant, pour rendre l'argumentation convaincante, il ne suffit pas simplement de donner des arguments,

---

<sup>9</sup>« Le discours argumentatif », <https://www.maxicours.com/se/cours/le-discours-argumentatif/>, page consultée le 25 juillet 2023.

il faut également les développer. Cela peut se faire en reformulant l'idée de manière différente afin de la rendre plus compréhensible ou persuasive. Il est également possible d'illustrer ou de justifier l'argument en fournissant des exemples pertinents qui viennent appuyer ou amplifier la thèse présentée.

- **La dimension émotionnelle**

Elle est également un élément clé qui permet de susciter l'intérêt de l'auditoire sans manipuler leurs émotions de manière déloyale.

- **Une structure organisée**

Qui consiste en une introduction contenant la thèse, le développement des arguments et des preuves, des réfutations des contre-arguments et une conclusion qui récapitule les points clés en renforçant la thèse.

### **1.7.3. Le discours argumentatif dans le contexte médiatique**

Le discours argumentatif est un mode de communication visant à convaincre un public d'accepter une position spécifique et il est fréquemment employé par les médias pour façonner l'opinion publique sur des enjeux importants. Dans le contexte médiatique, on observe souvent l'utilisation de diverses stratégies argumentatives parmi lesquelles on peut citer les suivantes :

- **L'appel à l'émotion** : les médias peuvent utiliser des images ou des histoires qui suscitent des émotions chez le public telles que la peur, la colère ou la compassion.
- **L'appel à l'autorité** : les médias peuvent citer des experts ou des personnes de pouvoir pour soutenir leurs arguments.
- **L'appel à la logique** : les médias peuvent utiliser des arguments logiques pour soutenir leurs points de vue.
- **L'appel à l'ordre** : les médias peuvent utiliser des ordres ou des injonctions pour persuader le public d'agir d'une certaine manière.

Les médias ont la capacité d'utiliser l'argumentation pour influencer l'opinion publique sur des sujets cruciaux. Par exemple, ils peuvent prendre position en faveur ou contre une guerre, une politique ou un candidat à une élection.

Il est essentiel de souligner que les médias ne sont pas toujours impartiaux lorsqu'ils utilisent l'argumentation. Leurs propres préjugés ou ceux de leurs propriétaires peuvent les influencer. Il est donc crucial de faire preuve de discernement vis-à-vis des arguments présentés par les médias et de vérifier les sources avant de les accepter comme vérité.

## **1.8. Le discours sportif**

Notre étude se concentre sur ce type de discours, ce qui implique une définition et une caractérisation précises pour en saisir les enjeux.

Le discours sportif est un type de discours qui est utilisé dans le contexte du sport, que ce soit pour informer, persuader ou divertir. Il peut être prononcé par des athlètes, des entraîneurs, des commentateurs sportifs ou des journalistes. Il aborde différents sujets tels que les performances des athlètes, les stratégies de jeu, les résultats et les pronostics pour motiver les athlètes et les fans pour décrire les événements sportifs pour analyser les performances des athlètes et pour célébrer les victoires.

Les médias jouent un rôle important dans la diffusion du discours sportif car ils sont responsables de la couverture médiatique des événements sportifs et des interviews des athlètes.

Dans le discours sportif, l'utilisation des techniques de persuasion telles que l'émotion, la logique et l'autorité est courante. Les orateurs peuvent également utiliser des techniques rhétoriques telles que la répétition, l'anaphore et l'antithèse pour renforcer leur point de vue.

### **1.8.1. Caractéristiques du discours sportif**

Les caractéristiques du discours sportif peuvent varier en fonction de nombreux facteurs tels que le contexte, le support médiatique ou encore la discipline sportive en question. Cependant, voici quelques éléments qui peuvent être considérés comme des caractéristiques générales du discours sportif :

- L'usage d'un langage spécifique : Le discours sportif se caractérise par l'utilisation d'un vocabulaire technique et spécifique propre à chaque discipline sportive. Ce langage peut inclure des termes techniques, des expressions propres au monde du sport, ou encore des références culturelles et historiques spécifiques à chaque discipline.
- L'utilisation de figures de style : le discours sportif peut faire appel à des figures de style telles que les métaphores, les comparaisons ou les hyperboles pour renforcer l'impact émotionnel des propos ou pour illustrer une situation.
- L'importance de la performance et du résultat : le discours sportif est centré sur la performance et le résultat sportif. Les commentaires portent souvent sur les aspects tactiques et techniques du jeu mais également sur les enjeux de la compétition, le palmarès des athlètes, ou encore les records à battre.
- La narration et la dramatisation : le discours sportif peut avoir une dimension narrative mettant en scène des héros, des exploits ou des retournements de situation. Cette dimension narrative peut être renforcée par des procédés de dramatisation tels que la mise en avant des enjeux émotionnels ou la construction de suspens.
- L'importance du public et de l'interaction : Le discours sportif implique souvent une dimension interactive entre les commentateurs et le public qu'il s'agisse de commentaires en direct à la radio ou à la télévision ou d'échanges sur les réseaux sociaux. Le public est ainsi intégré dans le processus de construction du sens et de l'émotion sportive.

### **1.8.2. Les fonctions du discours sportif**

Les fonctions du discours sportif sont multiples et variées, elles reflètent la complexité et la diversité du monde du sport en tant que domaine de communication. Voici quelques-unes des principales fonctions du discours sportif :

**Informative** : il vise à fournir des informations essentielles sur les événements sportifs en cours. Les commentateurs sportifs donnent des détails sur les équipes, les

joueurs, les statistiques, les scores, les règles du jeu et d'autres aspects pertinents pour permettre au public de suivre et de comprendre ce qui se passe.

**Divertissante :** Le discours sportif cherche à captiver l'audience, à la divertir et à lui procurer du plaisir en utilisant des commentaires colorés, des anecdotes, des histoires et parfois même de l'humour pour rendre les événements sportifs plus attrayants.

**Analytique :** Les commentateurs sportifs analysent et interprètent les performances des équipes et des athlètes. Ils examinent les stratégies, les tactiques, les faits saillants du jeu, et ils fournissent des commentaires sur les décisions des joueurs et des entraîneurs. Cette fonction vise à aider le public à comprendre les aspects techniques et stratégiques du sport.

**Promotionnelle :** Ce type de discours a souvent une fonction promotionnelle, en particulier lorsqu'il s'agit de diffuser des événements sportifs à des fins commerciales. Les commentateurs peuvent promouvoir des produits, des équipes, des sponsors, et même des événements futurs, contribuant ainsi à la valorisation économique du sport.

**Émotionnelle :** Le discours sportif peut susciter des émotions chez le public. Les moments forts, les victoires, les défaites, les retournements de situation et les exploits des athlètes peuvent évoquer des émotions telles que la joie, la tristesse, l'excitation et même la frustration chez les spectateurs.

### **1.9. Le discours sportif des entraîneurs**

Le discours médiatique sportif des entraîneurs est un aspect important du langage utilisé dans le contexte sportif. Les entraîneurs sont souvent interviewés par les médias avant et après les compétitions pour donner leur point de vue sur l'événement et sur les performances de leur équipe.

Dans leur discours, les entraîneurs utilisent souvent des techniques persuasives telles que l'émotion, la logique et l'autorité pour convaincre les journalistes et les fans. Par exemple, ils peuvent utiliser des histoires inspirantes pour susciter l'émotion, des statistiques pour renforcer leur argumentation logique ou leur propre expérience et expertise pour établir leur autorité.

# **Chapitre 02 : L'argumentation**

## 2. L'argumentation

### 2.1. Définition

La notion d'argumentation est cruciale dans des domaines allant de la rhétorique et de la philosophie aux études de communication et à la psychologie sociale. Cependant, il n'existe pas de définition unique de l'argumentation sur laquelle tout le monde s'accorde. En effet, les définitions proposées par les experts varient selon les méthodes théoriques, les objectifs de recherche, les environnements d'application, etc.

Après avoir effectué des recherches sur ce sujet, nous avons trouvé les définitions suivantes qui pourraient convenir à notre travail de recherche ;

*L'argumentation est la manière de présenter et de disposer les arguments ; le terme désigne aussi l'ensemble des arguments qui résulte de cette présentation. En logique formelle, dans son sens technique, le mot « argument » indique une valeur déterminée, susceptible d'être substituée à une variable dans une fonction. Dans son sens usuel, l'argument est soit un raisonnement destiné à prouver ou à réfuter une proposition donnée, soit une raison avancée à l'appui d'une thèse ou contre celle-ci. Dans ce sens, on opposera l'argument à la preuve, et l'argumentation à la démonstration. C'est uniquement dans ce cas que l'argumentation présente une spécificité méritant une étude particulière.<sup>10</sup>*

Selon les théoriciens majeurs de l'argumentation Perelman et Olbrechts-Tyteca, elle est définie comme : « un ensemble de techniques, d'instruments et de procédures qui permettent à l'homme de régler de manière rationnelle les différends qui surgissent entre les hommes »<sup>11</sup>

Selon Philippe Breton, l'argumentation est l'«étude des techniques discursives permettant de provoquer ou d'accroître l'adhésion des esprits aux thèses qu'on présente à leur assentiment.»<sup>12</sup>

---

<sup>10</sup>"Argumentation", Encyclopædia Universalis, <https://www.universalis.fr/encyclopedie/argumentation/>, page consulté le 10 mars 2023.

<sup>11</sup>Perelman & Olbrechts-Tyteca, "Traité de l'argumentation : La nouvelle rhétorique", 1958, l'Université de Bruxelles.

<sup>12</sup>Breton, P., "Traité de l'argumentation : La nouvelle rhétorique", 1996, La Découverte, p.11.

## 2.2. Théorie de l'argumentation

La théorie de l'argumentation est une discipline qui étudie les différentes stratégies utilisées pour persuader et convaincre un public. Il existe plusieurs types de stratégies d'argumentation, notamment l'utilisation de témoignages d'experts, la création de liens émotionnels, la réfutation d'arguments opposés et l'appel à l'autorité. Cependant, il est important d'utiliser des stratégies éthiques et pertinentes pour construire des arguments efficaces. Cette théorie est appliquée dans divers domaines tels que la politique, le droit, la publicité et la communication. Elle met l'accent sur l'honnêteté et le respect dans la construction d'arguments persuasifs. Elle vise principalement à définir des critères stricts pour évaluer la validité des arguments, en exigeant l'utilisation de preuves convaincantes, en évitant les préjugés cognitifs, en respectant les règles de la logique et de la grammaire et en prenant en compte les perspectives diverses.

### 2.2.1. Fondements de la Théorie de l'Argumentation<sup>13</sup>

Les fondements de la théorie de l'argumentation constituent la base sur laquelle repose cette discipline essentielle dans la rhétorique, la philosophie et la communication. Cette théorie explore la manière dont les individus construisent, évaluent et présentent des arguments dans le but de persuader ou de convaincre leur public. Voici un aperçu des principaux fondements de la théorie de l'argumentation :

**Raison et Rationalité :** Au cœur de la théorie de l'argumentation se trouve la notion de la raison et de la rationalité. Elle part de l'idée que les êtres humains sont des êtres rationnels capables d'évaluer des informations et de prendre des décisions basées sur des arguments logiques.

**La dialectique :** La dialectique est le processus de discussion et de débat où les arguments sont échangés. Elle vise à atteindre une meilleure compréhension ou

---

<sup>13</sup>Zarefsky, D., *L'Argumentation : L'étude du raisonnement efficace*, Routledge, 2017

une résolution d'un problème. Les fondements de la théorie de l'argumentation incluent l'étude de la dialectique et des stratégies argumentatives utilisées lors de ces échanges.

**L'argumentation comme Processus Social :** La théorie de l'argumentation reconnaît que l'argumentation n'est pas simplement un acte individuel mais aussi un processus social. Les arguments sont élaborés et présentés dans le contexte de la communication avec autrui, ce qui tient compte des opinions, des valeurs et des croyances des autres.

**La Normativité :** La théorie de l'argumentation s'intéresse à la normativité des arguments, c'est-à-dire aux normes et aux règles qui guident la construction et l'évaluation des arguments. Elle pose des questions sur ce qui constitue un argument "valide" ou "convaincant."

**La Structure de l'Argument :** Un argument est composé de plusieurs éléments, y compris la thèse (l'affirmation centrale), les prémisses (les affirmations de soutien) et la conclusion (la déduction logique de la thèse à partir des prémisses). La théorie de l'argumentation examine comment ces éléments sont organisés et interagissent.

**Les Biais et les Erreurs Argumentatifs :** Une compréhension approfondie des fondements de la théorie de l'argumentation inclut l'identification des biais cognitifs et des erreurs logiques qui peuvent affaiblir un argument. Cela permet de renforcer la qualité des arguments.

**L'Évaluation Critique :** La théorie de l'argumentation encourage une évaluation critique des arguments. Cela signifie examiner de manière objective les preuves, la logique et la crédibilité des sources pour déterminer la force d'un argument.

**La Persuasion :** La théorie de l'argumentation explore également les mécanismes de persuasion, y compris les éléments émotionnels et rhétoriques qui peuvent influencer la réceptivité d'un public à un argument.

**La Contextualisation :** Un argument doit être adapté au contexte dans lequel il est présenté. Les fondements de la théorie de l'argumentation tiennent compte du rôle du contexte, de la culture et du public dans la construction et l'évaluation des arguments. En comprenant ces fondements, on peut développer une compétence plus fine dans l'art de l'argumentation que ce soit dans la prise de décisions personnelles, la résolution de conflits ou la communication persuasive dans divers domaines. Cette compréhension permet également d'apprécier la richesse et la complexité de la théorie de l'argumentation en tant que discipline académique.

### 2.2.2. Aperçu historique de l'argumentation

Revenons un petit peu en arrière exactement au début du 5e siècle, les sophistes étaient les premiers à avoir utilisé l'argumentation ; ils usaient le pour et le contre (thèse et antithèse). Aristote avec sa fameuse induction/déduction trouble la logique de l'époque et instaure la première conception de l'argumentation<sup>14</sup>

Au XIIe siècle, les écrits de Pierre Abélard sur la logique et la pensée critique ont initié un défi aux courants de pensée contemporains, donnant ainsi naissance à la critique et à l'argumentation. Les siècles qui ont suivi ont développé davantage la notion d'argumentation, permettant l'émergence de divers courants et écoles de rhétorique. Au XIXe siècle, l'étude de l'argumentation s'est penchée sur les techniques du discours, visant à convaincre et persuader dans des discours dirigés et orientés par un locuteur. Le XXe siècle a été marqué par la prépondérance de l'argumentation dans la parole quotidienne. L'argumentation est omniprésente dans notre vie que ce soit à la télévision, dans la rue, au travail, voire même dans les coins les plus reculés à travers les produits commerciaux, les affiches publicitaires et les conversations, qu'elles soient directes ou indirectes. En résumé, le XXe siècle a été le siècle de l'argumentation.

---

<sup>14</sup>BRETON, P., « *L'argumentation dans la communication* », Paris, La découverte, 1996, p.9.

### 2.2.3. Types de l'argumentation

Pour mieux convaincre le destinataire dans une argumentation, nous tenons compte de différents types d'arguments qui aident à enrichir et à bien illustrer notre discours.

Parmi cette liste d'arguments nous retrouvons :

-Argumentation pour expliquer un fait (cause à effet), elle consiste à exposer un fait, puis analyser les causes et présenter les conséquences.

-Argumentation par accumulation, elle consiste à présenter une opinion qu'on défend, puis classer les arguments qui l'ont renforcé en utilisant des exemples.

-Argumentation par opposition, elle consiste à présenter un thème puis énoncer la thèse, ensuite énoncer ses arguments et les aspects positifs et négatifs.

### 2.3. L'argument

Les arguments sont des éléments utilisés dans une argumentation pour soutenir ou justifier une position ou une thèse. Ils peuvent être de différentes natures : *des faits, des exemples, des statistiques, des analogies, des témoignages, des autorités, des valeurs, etc.*

Selon Perelman et Olbrechts-Tyteca (1958)<sup>15</sup>, l'argument se compose de trois parties principales : la *donnée*, le *lien* et la *conclusion*.

La *donnée* est le point de départ de l'argument, le *lien* est la justification qui relie la donnée à la conclusion, et la *conclusion* est le résultat de la justification ou la proposition défendue.

#### 2.3.1. Types d'arguments

Il existe plusieurs types d'arguments qui obéissent à des règles distinctes les unes des autres. Chaque type d'argument est fondé sur une technique spécifique. En maîtrisant ces techniques, un orateur peut améliorer son aptitude à structurer ses arguments et à convaincre son auditoire.

---

<sup>15</sup>Perelman, C., & Olbrechts-Tyteca, L., *Traité de l'argumentation : La nouvelle rhétorique* (1958), Presses Universitaires de France.

- **L'argument logique** : ce type d'argument repose sur la logique formelle pour démontrer la validité d'un énoncé ou d'une thèse. Il est basé sur l'utilisation de principes logiques tels que la déduction, l'induction ou l'abduction pour établir des relations entre les prémisses et les conclusions.
- **L'argument d'expérience** : l'orateur appuie sa thèse ou proposition en se référant à son expérience personnelle. Pour donner une dimension plus tangible à son argumentation, il utilise des témoignages et des exemples concrets.
- **L'argument d'autorité** : l'orateur puise ses arguments dans des ouvrages célèbres, des écrivains et auteurs spécialistes reconnus pour renforcer la crédibilité de sa thèse. Leur influence et leur compétence sont utilisées comme des références solides pour étayer son discours. Ainsi, l'utilisation de ces sources reconnues permet à l'orateur d'asseoir sa thèse sur une base solide et de bénéficier de l'impact et de la réputation de ces références.
- **L'argument d'analogie** : est un type d'arguments qui consiste à établir une ressemblance entre deux choses ou deux situations différentes. Cette méthode permet de tirer des conclusions sur une situation inconnue en se basant sur une situation connue qui lui ressemble.
- **L'argument ad hominem** : consiste à discréditer la personne plutôt que l'argument qu'elle présente. Ce type d'argument est connu sous le nom d'attaque ad hominem et elle est souvent utilisée pour détourner l'attention de l'argument en question et pour discréditer l'adversaire.

#### **2.4. L'argumentation dans le discours**

L'argumentation dans le discours est une stratégie rhétorique qui cherche à persuader ou convaincre un public en utilisant des arguments logiques, des illustrations et des preuves pour étayer une idée ou une position.

Le philosophe grec Aristote est souvent considéré comme le père fondateur de la théorie de l'argumentation. Dans son ouvrage "Rhétorique", il décrit les trois éléments clés d'un argument efficace : le logos (la logique), l'ethos (la crédibilité de l'orateur) et le pathos (l'émotion). Plus tard, le philosophe Stephen Toulmin a développé la théorie de l'argumentation, fondée sur les données, dans laquelle il soutient que les arguments doivent être basés sur des preuves solides et des raisonnements logiques. Chaïm Perelman a également développé l'approche de l'argumentation rhétorique. Selon lui, les arguments efficaces sont ceux qui sont adaptés à l'auditoire et qui répondent aux attentes et aux valeurs de celui-ci.

Cette argumentation use aussi bien des éléments langagiers que des éléments non langagiers comme les expressions faciales, les gestes ...

## **2.5. L'argumentation dans la langue**

L'argumentation dans la langue est un ensemble de techniques linguistiques et rhétoriques utilisées pour persuader un auditeur ou un interlocuteur de la validité d'un point de vue ou d'une opinion. Contrairement à l'argumentation dans le discours basée sur la parole, qui utilise également des indices non verbaux comme les gestes et les expressions faciales. Elle est distincte de ce type d'argumentation.

Ducrot et Anscombe ont développé une théorie de l'argumentation dans la langue qui vise à comprendre comment l'argumentation se déploie non seulement dans le discours en utilisant les ressources linguistiques mais aussi au niveau même de la langue. Selon eux, la fonction principale de la langue n'est pas simplement de représenter le monde mais plutôt de servir d'espace d'échange d'arguments. En d'autres termes, le langage naturel ne se limite pas (parfois pas du tout) à établir une relation référentielle avec le monde mais il constitue le terrain où les arguments prennent place et leur structure est intégrée dans la langue elle-même. Cette perspective met en lumière l'importance de l'argumentation en tant que fondement de la communication linguistique offrant ainsi de nouvelles perspectives pour analyser et comprendre les discours.

## **2.6. L'argumentation dans le discours sportif**

L'argumentation est couramment utilisée dans le discours sportif par les commentateurs, les entraîneurs, les joueurs et les analystes pour persuader leur public sur des questions liées au sport. Cette technique peut être employée dans divers contextes tels que les interviews, les conférences de presse, les analyses des matchs, les débats sportifs, etc.

Les arguments dans le discours sportif reposent souvent sur des preuves telles que les statistiques, les performances des joueurs, les antécédents des équipes et des joueurs, les stratégies employées par les entraîneurs comme le cas de notre étude, etc. Les orateurs cherchent à convaincre leur public en utilisant une gamme de techniques rhétoriques entre autres la comparaison, l'analogie, la métaphore, etc.

Le discours sportif peut prendre différentes formes d'argumentation. Les entraîneurs peuvent se concentrer sur les faits et les statistiques pour soutenir leur point de vue. En outre, l'argumentation dans le discours sportif peut s'intéresser à des questions plus larges telles que l'éthique et la responsabilité sociale des joueurs et des équipes. Dans l'ensemble, l'argumentation dans le discours sportif est une technique rhétorique efficace qui peut être utilisée pour persuader et convaincre le public sur une gamme de sujets liés au sport.

## **2.7. Les stratégies argumentatives**

Dans un discours argumentatif, l'objectif de l'orateur est de persuader le public et de le convaincre d'adopter son point de vue. Pour y parvenir, l'orateur utilise des arguments et des raisonnements, ainsi que des figures de style. Toutes ces techniques sont regroupées sous le terme de « stratégies argumentatives ». Ces dernières ont pour but de susciter des émotions chez le public afin de le rallier à la position de l'orateur et de partager ses idées. Selon Plantin :

*Les stratégies argumentatives sont l'ensemble des moyens discursifs que mobilise un locuteur pour faire accepter à un auditoire une proposition, une thèse, une décision ou une action en la présentant comme vraisemblable, souhaitable ou justifiée. Ces moyens comprennent des arguments logiques, éthiques, pragmatiques ou émotionnels, ainsi que des techniques de persuasion,*

*de réfutation, d'illustration ou de style, qui varient en fonction des contextes, des publics et des enjeux de l'argumentation »<sup>16</sup>*

Les orateurs peuvent persuader leur auditoire en utilisant des stratégies argumentatives. Voici quelques-unes les plus utilisées :

- **L'implicite**

Il peut être utilisé comme une stratégie argumentative supplémentaire pour la parole. C'est une tactique utilisée pour impliquer une idée ou un point de vue en utilisant l'implication ou l'insinuation plutôt que de la formuler directement.

Grâce à la communication indirecte, l'orateur peut encourager le public à tirer ses propres conclusions.

D'après AMOSSY, R l'implicite : « *renforce l'argumentation en présentant sous forme indirecte et voilée les croyances et opinions (...).* »<sup>17</sup>

- **Les figures de style**

Dans l'argumentation, les figures de style sont des procédés linguistiques qui permettent d'embellir le langage et de le rendre plus expressif. Elles peuvent également servir à convaincre le public en mettant en valeur les arguments présentés.

- **La démonstration**

La démonstration consiste à fournir des preuves, des exemples concrets ou des raisonnements logiques pour soutenir une thèse ou une position. Elle vise à convaincre l'auditoire en présentant des arguments solides et tangibles. Elle permet de rendre les arguments plus concrets, crédibles et accessibles à l'auditoire. Elle facilite la compréhension et renforce l'impact des idées présentées.

- **La réfutation**

---

<sup>16</sup>Plantin, C., *L'argumentation dans la communication*, Paris : La Découverte, (2005), pp.15-16.

<sup>17</sup>AMOSSY, R., *L'argumentation dans le discours*, Nathan Université, 2000, p.152.

La réfutation implique de s'opposer à des arguments ou des points de vue qui sont en désaccord avec sa propre position ou thèse. Dans un discours oral, il existe plusieurs façons de réfuter une position adverse. L'orateur peut identifier les arguments contraires et les contester en utilisant des contre-arguments solides. Il peut également souligner les faiblesses ou les erreurs de l'opinion adverse en fournissant des preuves ou des exemples contradictoires.

La réfutation peut également inclure des réponses directes aux objections potentielles soulevées par l'auditoire.

- **La concession**

Elle nécessite d'abord de reconnaître ou d'accepter partiellement un argument ou un point de vue opposé. Cette approche aide l'orateur à gagner en crédibilité et à montrer qu'il est ouvert d'esprit en prenant en compte les arguments ou les perspectives contraires. La concession peut également contribuer à instaurer un climat de confiance et de respect avec l'auditoire. Après avoir établi cette concession initiale, l'orateur peut alors présenter ses propres arguments pour réfuter ou contester les points de vue adverses. Le choix entre concession et réfutation dépend de l'enjeu et de la situation liés à l'argument.

- **La délibération**

La délibération en tant que stratégie argumentative est un processus de réflexion et de discussion visant à peser les avantages et les inconvénients d'une décision ou d'un choix particulier. Cette approche argumentative implique généralement une analyse approfondie des arguments en faveur et contre une option, ainsi que la présentation structurée de ces arguments pour influencer la prise de décision.

- **L'argument par la conséquence**

C'est une stratégie argumentative qui consiste à souligner les conséquences prévisibles d'une action ou d'une décision : « *L'argument par la conséquence, en latin *argumentum ad consequentiam*, est*

*un raisonnement fallacieux. Il consiste à déduire une conclusion (en général une croyance) à partir d'une conséquence, positive ou négative, de la croyance à prouver.<sup>18</sup>*

## **2.8. Trois types de visée intéressent la mise en argumentation<sup>19</sup>**

- **La visée de démonstration**

Elle s'intéresse au destinataire et le met au centre de l'argumentation en lui fournissant une vérité de manière à ce qu'il s'y intéresse également :

*Elle cherche à établir une vérité, pour un destinataire témoin de cette démonstration, lequel est censé être intéressé par la démonstration et capable d'en suivre le développement : il s'agit d'un pair. Le sujet argumentant se trouve en position d'avoir à établir une vérité et d'en apporter la preuve la plus irréfutable possible (...) Le positionnement implique que le sujet argumentant soit engagé en faveur de la vérité qu'il cherche à établir, et, si nécessaire, en contre d'une autre vérité existante.<sup>20</sup>*

- **La visée d'explication**

Pour cette visée, il est nécessaire que le locuteur raisonnant possède certaines qualités de *savoir* et de *savoir-faire* pour que ses propos soient plus efficaces :

*Elle participe de la visée d'Information qui cherche à « faire savoir » et de la visée d'Instruction qui cherche à « faire savoir-faire » quelque chose à l'autre. Dans ces deux cas, le sujet parlant est doté d'un certain savoir et d'un certain savoir-faire, ce qui lui donne une position d'autorité.<sup>21</sup>*

---

<sup>18</sup> <https://fr-academic.com/dic.nsf/frwiki/128943>, page consultée le 16 juillet 2023.

<sup>19</sup> Charaudeau, P., Livres, articles, publications, <https://www.patrick-charaudeau.com/De-l-argumentation-entre-les.html>, consulté le 17 septembre 2023.

<sup>20</sup> Charaudeau, P., "De l'argumentation entre les visées d'influence de la situation de communication", in *Argumentation, Manipulation, Persuasion*, L'Harmattan, Paris, 2007, consulté le 29 septembre 2023 sur le site de Patrick Charaudeau - Livres, articles, publications. URL: <https://www.patrick-charaudeau.com/De-l-argumentation-entre-les.html>

<sup>21</sup> Charaudeau, P., "De l'argumentation entre les visées d'influence de la situation de communication", in *Argumentation, Manipulation, Persuasion*, L'Harmattan, Paris, 2007, consulté le 29 septembre 2023 sur le site de Patrick Charaudeau - Livres, articles, publications. URL: <https://www.patrick-charaudeau.com/De-l-argumentation-entre-les.html>

- **La visée de persuasion**

Le sujet, dans cette visée, incite à faire quelque chose en recourant à des illusions étant donné que son argumentation n'est pas parfaitement véridique et autoritaire :

*Elle participe de la visée d'Incitation qui cherche à « faire faire » ou « faire penser » quelque chose à l'autre, par l'intermédiaire d'un « faire croire », car ici le sujet n'est pas dans une position d'autorité qui lui permettrait d'obliger l'autre à faire ou à penser d'une certaine façon.* <sup>22</sup>

---

<sup>22</sup> Charaudeau, P., "De l'argumentation entre les visées d'influence de la situation de communication", in *Argumentation, Manipulation, Persuasion*, L'Harmattan, Paris, 2007, consulté le 29 septembre 2023 sur le site de Patrick Charaudeau - Livres, articles, publications.  
URL: <https://www.patrick-charaudeau.com/De-l-argumentation-entre-les.html>

## **Chapitre 03 : L'analyse du corpus**

### **3. L'analyse du corpus**

Après avoir défini les concepts clés de notre domaine d'étude dans les chapitres précédents, notre objectif principal consistera à analyser le corpus constitué d'une vidéo de conférences de presse de l'entraîneur Djamel Belmadi, en mettant en évidence les différentes stratégies argumentatives qu'il utilise. Avant d'entamer notre analyse d'une manière approfondie, nous procédons tout d'abord à la description du corpus lui-même, composé d'une vidéo de conférences de presse données par cet entraîneur.

#### **3.1. Présentation du corpus (la conférence de presse)**

Dans cette conférence de presse qui a été diffusée sur la chaîne nationale algérienne et publiée en YouTube après l'élimination de l'Algérie de la Coupe d'Afrique des Nations (CAN) 2021, les journalistes présents posent des questions au coach Djamel concernant l'élimination et cherchent des explications, ils cherchent à comprendre les raisons derrière la performance décevante de l'équipe nationale algérienne lors de ce tournoi majeur et souhaitent connaître les facteurs qui ont conduit à l'élimination précoce de l'équipe et expriment leur intérêt à entendre l'analyse de l'entraîneur sur cette situation.

Djamel Belmadi reconnaît la difficulté de donner une analyse rationnelle immédiatement après une défaite aussi décevante, il admet que l'équipe n'a pas été à la hauteur des attentes et que la défaite est difficile à accepter tant pour lui que pour les joueurs et les supporters. Il souligne également le doute qui peut s'installer au sein de l'équipe lorsque les occasions de marquer ne sont pas concrétisées. Il admet que les situations de jeu et les opportunités étaient présentes, mais l'incapacité à les convertir en buts a contribué à la déception de l'équipe et a renforcé le doute dans les rangs.

Les journalistes ont continué à poser des questions aux entraîneurs sur divers aspects de la préparation de l'équipe y compris les conditions météorologiques pendant le match et leur incidence sur les performances de l'équipe. Belmadi a admis que divers

facteurs avaient perturbé les préparatifs de toutes les équipes participantes, mais il ne voulait pas utiliser cela comme excuse.

Malgré la sortie anticipée de l'Algérie de la Coupe d'Afrique des Nations 2021, Belmadi a concédé sa défaite, laissant l'équipe déçue et frustrée et a également admis que des questions s'étaient posées au sein de l'équipe après la perte inattendue. Mais il a souligné que l'équipe devait se préparer, analyser ses erreurs et se concentrer sur la qualification pour la prochaine Coupe du Monde. Il a insisté pour tirer les leçons de la perte et faire mieux à l'avenir.

Nous avons pris un soin particulier en sélectionnant de la vidéo afin d'obtenir un ensemble de données pertinent pour notre recherche.

Son discours est riche en éléments persuasifs, il y cherche à convaincre et à mobiliser son auditoire aussi bien pour les journalistes présents lors de cette conférence que pour le public qui visionne la vidéo sur les plateformes en ligne ou sur la chaîne nationale algérienne.

### **3.2. Analyse du corpus**

Après notre réalisation de la transcription du discours du coach Belmadi, notre prochaine étape consistera à examiner attentivement l'ensemble des arguments qu'il a présentés. Cette analyse nous permettra de déterminer les stratégies argumentatives et les approches qu'il a adoptées dans son discours.

En recueillant ces informations, nous pourrions mieux comprendre comment l'entraîneur Belmadi vise à convaincre et à influencer son public lors de ses interventions publiques.

### 3.3. Stratégies argumentatives présentes dans le corpus

Le tableau qui suit présente différents extraits pris du discours de Djamel lors de sa conférence de presse ainsi qu'une analyse des stratégies argumentatives utilisées par l'orateur pour renforcer ses revendications et ses positions. Les stratégies identifiées sont les suivantes :

Extraits	Stratégie argumentative	Commentaire
<p><i>« ...À partir du moment où, comme depuis le début du tournoi, on ne concrétise pas nos occasions, le doute peut s'installer. Les situations sont toujours là, aujourd'hui un peu moins contre la Côte d'Ivoire. On n'a jamais pu marquer, même les penalties, on a du mal à les marquer. »</i></p>	<p>La démonstration</p>	<p>Dans l'argument précédent, la stratégie de la démonstration est utilisée pour renforcer la revendication de l'orateur ; Belmadi utilise la démonstration en évoquant des faits concrets tels que le manque de concrétisation des occasions et les difficultés à marquer des penalties.</p>
<p><i>« ... Donc vous auriez voulu quoi ? Que je mette Riyad Mahrez sur le banc de touche. Ça, par exemple ? Changement., je n'ai pas changé, j'ai laissé jouer. Le joueur qui vous a donné tant de bonheur, je le répète. J'assume cette j'assume cette ce choix-là. »</i></p>	<p>La réfutation</p>	<p>Djamel Belmadi dans cet argument commence par réfuter une hypothèse ou une suggestion implicite de l'interlocuteur, qui serait de mettre Riyad Mahrez sur le banc de touche. Il utilise une question rhétorique ("Donc vous auriez voulu quoi ?") pour mettre en évidence cette hypothèse.</p>

<p><i>« ...Il y a beaucoup de joueurs et qu'ont qui s'entraînent, qui ne s'entraînent pas, qui restent dans les chambres, qui restent en confinement, chose qu'on n'a peut-être pas que certains ignorent. On n'a jamais voulu trop donner de nom, ça devient compliqué derrière ça, c'est si on dit on a fait un peu de la rétention de l'information. Parce qu'après ça rentre dans une machine infernale... »</i></p>	<p>La concession</p>	<p>L'orateur utilise la concession en reconnaissant la possibilité que certains puissent considérer leur réticence à donner des noms comme de la rétention d'information. Cependant, il justifie cette réticence en expliquant la complexité de la situation et les conséquences potentiellement négatives qui pourraient découler d'une divulgation excessive d'informations. L'orateur concède donc l'objection éventuelle de la rétention d'information, mais utilise ensuite des arguments supplémentaires pour soutenir sa position et expliquer pourquoi ils ont pris cette décision. Cela renforce leur argumentation et montre qu'ils ont pris en compte différents facteurs avant de faire ce choix.</p>
<p><i>« ... on a des situations, qu'on marque, il y a une gestion du match qui se fait automatiquement et qui peut te permettre d'être plus tranquille, rappelons-nous en 2019, le fait de le fait de gagner ces deux premiers matchs,</i></p>	<p>La démonstration</p>	<p>Belmadi dans ce passage utilise la démonstration en mentionnant l'exemple de la gestion des matchs et des résultats lors de la Coupe d'Afrique des Nations en 2019. Il souligne comment le fait de gagner les deux</p>

<p><i>on a pu donner on a pu donner troisième match, on a donné carrément une autre équipe, on a changé à part je crois Ismaël Ben acer, on avait changé à cent pour cent l'équipe donc c'était vraiment un truc où c'était bien équilibré. ...»</i></p>		<p>premiers matchs leur a permis de donner du temps de jeu à d'autres joueurs lors du troisième match, en changeant quasiment toute l'équipe à l'exception d'Ismaël Ben Acer. L'orateur fait valoir que cela a été une stratégie bien équilibrée et efficace.</p>
<p><i>« à partir du moment où on sait qu'un joueur est covid c'est pas qu'on a caché ça, les gens savent .Mais bon après ça devient très compliqué, la préparation est très compliquée mais bon on ne va pas se cacher derrière ça. »</i></p> <p><i>« J'en passe j'en passe des vertes et des pas mûres »</i></p>	<p>Les figures de style</p>	<p>On observe l'utilisation de l'euphémisme qui consiste à utiliser des termes atténués ou plus doux pour aborder un sujet délicat ou désagréable. Dans ce cas, l'orateur utilise l'euphémisme pour adoucir l'idée ou se cacher derrière la situation difficile de la préparation due à la présence de joueurs infectés par la COVID-19.</p> <p>Le coach utilise une hyperbole pour exagérer les difficultés ou les expériences rencontrées</p>
<p><i>« ... On avait la possibilité vraiment de gérer les temps de jeu. À partir du moment où on ne marque pas de but, on commence à développer et perdre beaucoup d'énergie et puis soit voilà aller sur ce troisième match avec quasiment les forces en présence, les grosses forces en présence... »</i></p>	<p>L'argument par la conséquence</p>	<p>la stratégie argumentative utilisée dans cet extrait repose sur la mise en avant des conséquences négatives de l'absence de buts marqués, afin de soutenir l'idée que marquer des buts est crucial pour gérer efficacement le temps de jeu et maintenir la force de l'équipe.</p>

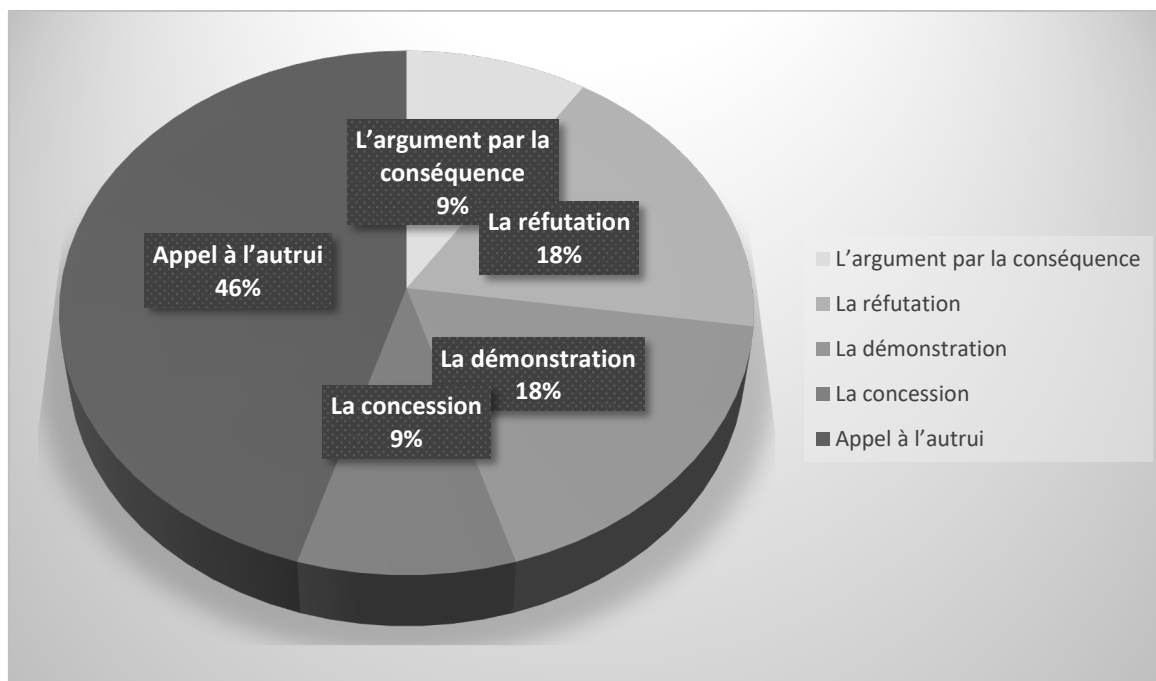
<p><i>« Je ne vais pas en parler maintenant, ça serait ça serait ça serait ça ne serait pas judicieux on va dire. Ce n'est pas de ça dont j'ai envie de dire. »</i></p>	<p>La réfutation</p>	<p>Le locuteur utilise des expressions comme "Je vais pas en parler maintenant", "ça serait pas judicieux" et "C'est pas de ça dont j'ai envie de dire" pour réfuter ou rejeter l'idée de discuter du sujet en question.</p>
---	----------------------	--

Dans les extraits suivants de discours, Belmadi emploie une série d'appels aux auditeurs :

<b>Extraits</b>	<b>La stratégie argumentative</b>	<b>Commentaire</b>
<p><i>« Mais maintenant attends de dire maintenant atteignez pour le match au mois de mars. »</i></p> <p><i>« Il va bien falloir se relever. »</i></p> <p><i>« Il va bien savoir, il va falloir bien évidemment bien digérer tout ça, bien analyser tout ça. »</i></p> <p><i>« Relever la tête Coupe du monde, ce n'est pas rien qui nous attend. »</i></p> <p><i>« Va falloir sortir et montrer d'autres choses. »</i></p>	<p>Appel à l'autrui</p>	<p>Ces expressions impliquent une adresse directe à l'auditoire en l'incitant à agir, à se relever et à montrer de meilleures performances. L'appel à l'autrui est utilisé pour motiver et mobiliser les personnes concernées, les exhortant à surmonter les difficultés et à faire preuve de résilience pour atteindre leurs objectifs.</p>

### 3.4. Représentation graphique de la présence des stratégies argumentatives

Après avoir fait l'analyse de notre corpus, nous présentons dans un tableau les différents extraits d'un discours du coach Djamel, ainsi qu'une analyse des stratégies argumentatives utilisées par l'orateur pour renforcer ses revendications et ses positions. Voici les stratégies identifiées :



**La démonstration :** Dans le discours de Djamel Belmadi, l'utilisation de la stratégie de démonstration renforce ses arguments en s'appuyant sur des faits concrets et des exemples spécifiques. Il illustre ses points de vue en utilisant des situations réelles, convaincant ainsi son public. Par exemple, dans l'extrait "*À partir du moment où, comme depuis le début du tournoi, on ne concrétise pas nos occasions, le doute peut s'installer*", il met en évidence le manque de concrétisation des occasions et les difficultés à marquer des penalties, ce qui appuie son argument sur les problèmes rencontrés par l'équipe.

**La réfutation :** Djamel Belmadi utilise également la stratégie de réfutation dans son discours pour répondre aux objections potentielles ou aux critiques. Dans l'extrait

*"Donc vous auriez voulu quoi ? Que je mette Riyad Mahrez sur le banc de touche ? Ça, par exemple ? Changement, je n'ai pas changé, j'ai laissé jouer. Le joueur qui vous a donné tant de bonheur, je le répète",* il réfute l'idée implicite que certains pourraient avoir voulu qu'il mette Riyad Mahrez sur le banc de touche. Il utilise une question rhétorique pour mettre en évidence cette hypothèse et se défend en expliquant son choix.

**La concession :** Dans certaines parties de son discours, Djamel Belmadi utilise la stratégie de la concession pour reconnaître les points de vue opposés ou les objections possibles. Par exemple, dans l'extrait *"Il y a beaucoup de joueurs qui ne s'entraînent pas, qui restent dans les chambres, qui restent en confinement, chose qu'on n'a peut-être pas que certains ignorent. On n'a jamais voulu trop donner de nom, ça devient compliqué derrière ça, c'est si on dit on a fait un peu de la rétention de l'information",* il concède en manifestant une certaine réticence relative aux noms comme une sorte de rétention d'information. Cependant, il explique ensuite les raisons pour lesquelles ils ont pris cette décision en mettant en avant la complexité de la situation et les conséquences potentielles négatives.

**Les figures de style :** Le discours de Djamel Belmadi utilise également des figures de style pour ajouter de la persuasion et de l'émotion à son message. Par exemple, dans l'extrait *"On ne va pas se cacher derrière ça",* il utilise un euphémisme pour adoucir l'idée qu'il ne veut pas utiliser : se cacher derrière la situation difficile de la préparation due à la présence de joueurs infectés par la COVID-19. Cette figure de style rend le discours plus engageant et captivant pour le public.

**L'argument par la conséquence :** Une autre stratégie utilisée par Djamel Belmadi est l'argument par la conséquence. Il met en avant les conséquences négatives de certaines situations pour soutenir ses idées et souligner l'importance de certains aspects du jeu. Par exemple, dans l'extrait *"On avait la possibilité vraiment de gérer les temps de jeu. À partir du moment où on ne marque pas de but, on commence à développer et à perdre beaucoup d'énergie, puis voilà, aller sur ce troisième match*

*avec quasiment les forces en présence, les grosses forces en présence*", il met en évidence l'importance de marquer des buts pour gérer efficacement le temps de jeu et maintenir la force de l'équipe.

# **Conclusion générale**

Après avoir étudié les stratégies argumentatives utilisées par Djamel Belmadi, dans son discours médiatique nous concluons qu'il renforce efficacement ses arguments, répond aux objections et maintient l'attention de son public tout en soutenant avec confiance ses positions. L'analyse du discours de Belmadi met en évidence l'efficacité de ses compétences rhétoriques en tant que communicateur et leader. En utilisant diverses stratégies argumentatives telles que la démonstration, la réfutation, la concession et l'utilisation de figures de style, il renforce son discours et transmet avec succès ses idées de manière persuasive, ce qui fait de lui un entraîneur et un porte-parole exemplaire pour son équipe de football. Il est un maître dans l'art de la persuasion vu qu'il utilise habilement la démonstration pour étayer ses arguments et convaincre son public. Par exemple, lorsqu'il discute des tactiques de jeu de son équipe, il utilise des exemples concrets et des statistiques pour illustrer l'efficacité de ses choix stratégiques. Cette approche permet à son public de visualiser clairement les avantages de ses décisions et de se rallier à sa vision. En outre, le coach algérien est également très compétent dans la réfutation des objections. Il anticipe les contre-arguments potentiels et les utilise d'une manière convaincante. Plutôt que d'ignorer les objections, il les aborde de front et les démystifie avec des arguments solides. Cette approche démontre sa confiance en ses idées et sa capacité à défendre ses positions.

Une autre stratégie argumentative utilisée par Belmadi est la concession. Il reconnaît les points de vue opposés et les prend en compte dans son discours. Cela montre qu'il est ouvert au dialogue et qu'il est prêt à considérer différentes perspectives. Cependant, il ne s'arrête pas là. Il utilise ensuite des arguments plus convaincants pour expliquer pourquoi sa position est la plus valide. Cette approche permet à Belmadi de gagner la confiance de son public en montrant qu'il est à l'écoute, mais aussi en démontrant sa compétence et sa crédibilité.

Enfin, Belmadi utilise également des figures de style pour rendre son discours plus captivant et mémorable. Il utilise des métaphores, des analogies et des anecdotes pour illustrer ses points et rendre son discours plus vivant. Ces figures de style permettent

à son public de se connecter émotionnellement à son discours et de retenir plus facilement ses idées.

En conclusion, Djamel Belmadi est un exemple remarquable de coach et de porte-parole. Ses compétences rhétoriques lui permettent de renforcer son discours, de répondre aux objections et de maintenir l'attention de son public. En utilisant des stratégies argumentatives telles que la démonstration, la réfutation, la concession et l'utilisation de figures de style, Belmadi parvient à transmettre ses idées de manière persuasive et à convaincre son audience. Il est un leader charismatique et efficace, capable de motiver et d'inspirer son équipe sur et en dehors du terrain.

# **Annexes**

## Texte du corpus

### Journaliste :

Il arrive où on peut perdre aussi comme aujourd'hui et comme lors de ce tournoi. C'est difficile à tête reposée peut-être, la déception n'est pas encore passée mais j'aimerais rapidement euh pas les raisons de l'échec mais comment expliquer cette élimination dès le premier tour euh l'Algérie avec toute son armada offensive qui peine à marquer et qui termine cette CAN à la dernière place malheureusement ?

### Djamel Belmadi :

Comme vous l'avez dit, il est difficile de faire une analyse rationnelle. Tout de suite après une aussi grande déception. On avait à cœur sur ce match là et de rattraper un petit peu au moins d'un point de vue comptable si ce n'est en plus la manière de dire qu'on est présent dans cette dans cette compétition et qu'elle commence aujourd'hui chose qu'on n'a pas pu faire. À partir du moment où comme depuis le début du tournoi, on ne concrétise pas nos occasions, le doute peut s'installer, les situations sont toujours là, aujourd'hui un peu moins contre la Côte d'Ivoire jamais pu marquer, même les penalties on a du mal à les marquer. Donc, on ne s'est pas montré à la hauteur de la compétition tout simplement.

### Journaliste :

Bonsoir coach Salut. Bonsoir coach euh journaliste journal euh on ne va pas remettre en cause tout ce que vous avez fait pour *mais je vais je vais-je vais je vais terminer à la fin*<sup>23</sup>. On ne va pas remettre en cause tout ce que vous avez fait pour l'équipe d'Algérie depuis deux-mille-dix-huit mais vous n'êtes pas pour autant exempt de tout reproche et par rapport à ça j'aimerais connaître votre sentiment par rapport euh au rendement de votre capitaine Riad Mahrez qui a bénéficié des vacances exceptionnelles à la veille du tournoi majeur. Vous avez argumenté ça par le fait que vous voulez un joueur en pleine possession de ses moyens alors pendant les trois mois

---

<sup>23</sup> Le journaliste est interrompu par Belmadhi ensuite il reprend.

les trois matchs il était pratiquement l'ombre de lui-même sachant que pendant les quatre les trois CAN qu'il a fait euh auxquelles il a participé il a toujours marqué il était répondeur présent et c'est la seule fois qu'il n'arrive pas à marquer ni les mêmes données satisfactions.

**Djamel Belmadi :**

On aurait pu régler ça en famille mais apparemment on voulait parler de ça ici vous n'avez pas les tenants et les aboutissants quand vous dites : « vous lui avez donné des vacances » , c'est faux, vous ne savez pas ce qu'il en est ? En temps et en heure peut-être on en parlera, mais je ne pense pas que ce soit le bon, le bon endroit, le bon moment. Et va pas pointer déjà ton joueur qui t'a fait qui vous a fait tant de tant de bonheur, qui vous a donné tant de bonheur et qu'aujourd'hui ou là où ça va mal, commencez à pointer du doigt ou lui, ou moi. Donc vous aurez voulu quoi ? Que je mette Riyad Mahrez sur le banc de touche. Ça, par exemple ? Changement. Ok, ben je n'ai pas changé, j'ai laissé jouer. Le joueur qui vous a donné tant de bonheur, je le répète. J'assume ce choix-là. Et quand vous dit parlez de vacances, vous êtes-vous êtes au minimum pas bien informé ou pire un peu malhonnête parce que ça n'a rien à voir à ce point-là oui, à ce point-là. Donc on a perdu et on s'est pas qualifié parce que Riyad est en vacances

**Journaliste :**

Bonjour Djamel,

quand on voit euh effectivement le temps qu'il faisait, l'humidité, on peut le comprendre. Est-ce que t'as-tu te dis que peut-être de ce côté-là, la préparation n'a pas été réussie comme t'aurais aimé ?

**Djamel Belmadi :**

La préparation elle était pour toutes les équipes un peu chaotiques. Rappelez-vous mais j'ai dit c'est pour toutes les équipes, chacun sa manière de se préparer. On nous dit deux jours ou trois jours à l'avant la date FIFA que finalement au lieu de du rassemblement pour le 27 décembre, on s'est repoussé au 3 janvier, ce qui nous fait

rater pas mal de choses. On annule ce match, ce premier match amical contre la Gambie. Il y a beaucoup de joueurs covidés qui s'entraînent, qui ne s'entraînent pas, qui restent dans les chambres, qui restent en confinement, chose qu'on n'a peut-être pas que certains ignorent. On n'a jamais voulu trop donner de nom, ça devient compliqué derrière ça, si on dit on a fait un peu de la rétention de l'information parce qu'après ça rentre dans une machine infernale à partir du moment où on sait qu'un joueur est covidé ce n'est pas qu'on va cacher ça, les gens savent. Mais bon après ça devient très compliqué, la préparation est très compliquée mais bon on ne va pas se cacher derrière ça. On a développé beaucoup d'efforts aussi pour essayer de ...vous savez quand on démarre des matchs, on a des situations, qu'on marque, il y a une gestion du match qui se fait automatiquement et qui peut te permettre d'être plus tranquille, rappelons-nous en 2019, le fait de gagner ces deux premiers matchs, on a pu donner troisième match, on a donné carrément une autre équipe, on a changé à part je crois Ismaël Ben Acer, on avait changé à cent pour cent équipe donc c'était vraiment un truc où c'était bien équilibré, on avait la possibilité vraiment de gérer les temps de jeu. À partir du moment où on ne marque pas de but, on commence à développer et ... beaucoup d'énergie...Ahh perdre beaucoup d'énergie et puis soit voilà aller sur ce troisième match avec quasiment les forces en présence, les grosses forces en présence, ceux dont je prends la responsabilité et nous faire gagner ce match-là contrairement à peut-être un éventuel turnover qu'on aurait pu faire pour donner un peu à tout le monde un certain temps de jeu. Voilà, tout a été ... rien ne s'est comment dire juxtaposé comme on aurait voulu, tout a été... que des éléments en notre défaveur. J'en passe, j'en passe des vertes et des pas mûres. D'autres on va taire ça et on n'est pas là pour la polémique mais bon des choses qu'on a déjà évoquées, je ne vais pas en parler maintenant, ça serait ça serait ça serait ça ne serait pas judicieux on va dire, ce n'est pas de ça dont j'ai envie de dire. Mais voilà donc, y a un manque de fraîcheur dû à beaucoup de choses.

**Journaliste :**

Coach, à deux mois d'une double confrontation qualificative au mondial, est-ce qu'on est en crise ? Quelles sont les solutions, les choses à améliorer pour faire redémarrer la machine inchallah?

**Djamel Belmadi :**

Tu peux comprendre que tout de suite là 45 min après le match, il est difficile d'exposer ce qui n'a pas été... on en a déjà parlé de dire qu'on est en crise. Je ne sais pas si c'est le beau mot, on a "échoué", ça c'est sûr et certain. On a échoué. Ça c'est sûr et certain. L'équipe est déçue, abattue, peut-être sûrement dans le doute, quelque chose qui est qui qu'on n'avait pas l'habitude d'avoir. Perdre, c'était quelque chose qu'on ne connaissait pas. On n'a jamais perdu. On a perdu sur quatre jours on a perdu on a fait sur quatre jours ce qu'on n'a pas fait sur trois ans. Donc c'est quelque chose évidemment de choquant chez nous. Un match... un match... tous les trois matchs ils en perdent un. Oui ils repartent. C'est quelque chose qu'ils ont l'habitude de faire. Nous effectivement c'est du... c'est dur pour nous. Puisqu'on ne connaît pas la défaite, ce sentiment-là il est... il est amer. J'ai même envie de dire et il est détestable. Quelque chose qu'on a qu'on a... Moi pour moi c'est quelque chose qui me qui me tue de l'intérieur. Ce qui fait voilà mais maintenant attends de dire maintenant atteignez pour le match au mois de mars. Mais il va bien falloir se relever. Il va bien savoir, il va falloir bien évidemment bien digérer tout ça, bien analyser tout ça relever la tête Coupe du monde, ce n'est pas rien qui nous attend. Va falloir sortir et montrer d'autres choses.

## **Références bibliographiques**

## Ouvrages

- AMOSSY, R., *L'argumentation dans le discours*. Nathan Université, 2000.
- BRETON, P., « *L'argumentation dans la communication* ». Paris. La découverte, 1996.
- Breton, P., "*Traité de l'argumentation : La nouvelle rhétorique*", La Découverte ,1996.
- Kerbrat- Orecchioni, C., "*Les interactions verbales*."Aramis, 1993.
- Maingueneau, D., *Analyse du discours*, Armand Colin, Paris, 1976.
- Maingueneau, D., *Le discours littéraire : Paratopie et scène d'énonciation*, Armand colin, Paris, 2004.
- Perelman&Olbrechts-Tyteca, , *L "Traité de l'argumentation : La nouvelle rhétorique"*, Université de Bruxelles, 1958.
- Plantin, C., *L'argumentation dans la communication*, Paris : La Découverte 2005.
- Zarefsky, D., *L'Argumentation : L'étude du raisonnement efficace*, Routledg, Routledge, 2017.

## Mémoires

- Abla, BOULTIF., *La subjectivité comme stratégie argumentative dans le discours politique d'Emmanuel Macron. Approche énonciative*, Mémoire de master, Université Mohamed Seddik Ben Yahia, Jijel, 2019, [http://dspace.univ-jijel.dz:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/3757/memoire.pdf?fbclid=IwAR2-c7caf3GynQS-fMY3gIsmZWdeq5FMTk5\\_nW\\_OeRP9JghYmsUyGxNbT8A](http://dspace.univ-jijel.dz:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/3757/memoire.pdf?fbclid=IwAR2-c7caf3GynQS-fMY3gIsmZWdeq5FMTk5_nW_OeRP9JghYmsUyGxNbT8A)
- Anissa, Noui., *Les procédés de l'argumentation dans le discours politique cas de discours présidentiels de Abdelaziz Bouteflika 1999\_2004*, Mémoire de master, Université Mohamed Khider de Biskra, 2019, [http://archives.univ-biskra.dz/bitstream/123456789/16333/1/NOUI\\_ANISSA.pdf?fbclid=IwAR0xV\\_21bIP3chhne63vbdID8-ipH6x6cMy80C7MMDLLzflL0synallyzg4](http://archives.univ-biskra.dz/bitstream/123456789/16333/1/NOUI_ANISSA.pdf?fbclid=IwAR0xV_21bIP3chhne63vbdID8-ipH6x6cMy80C7MMDLLzflL0synallyzg4)

-Nadjet, BERIALA., *Étude des stratégies argumentatives dans le discours politique et le discours littéraire*, Mémoire de master, Université Kasdi Merbah Ouargla, 2019, <https://dspace.univ-ouargla.dz/jspui/bitstream/123456789/25760/1/Nadjet%20BERIALA.pdf?fbclid=IwAR3XFyADBOH0-3Id9V29bATIHW1qrndNVRxF-vJbnrEOI8iRdBOuRF7chEE>

## Sitographie

-"Argumentation", Encyclopædia Universalis, Chaïm PERELMAN <https://www.universalis.fr/encyclopedie/argumentation/> , page consulté le 10 mars 2023.

-Argument par la conséquence, Dictionnaire Academic <https://fr-academic.com/dic.nsf/frwiki/128943>, page consultée le 16 juillet 2023.

-BOUDREAULT Véronique, TROTTIER Christiane, PROVENCHER Martin D, « Discours interne en contexte sportif : synthèse critique des connaissances », <https://www.cairn.info/revue-staps-2016-1-page-43.htm> , page consulté le 5 juillet 2023

- Charaudeau, Patrick., « Dictionnaire d'analyse du discours », in Le site de Patrick Charaudeau, <http://www.patrick-charaudeau.com/Dictionnaire-d-analyse-du-discours.html> , page consultée le 18 juillet 2023.

- Charaudeau, P., - Livres, articles, publications, <https://www.patrick-charaudeau.com/De-l-argumentation-entre-les.html> , page consulté le 17 septembre 2023

-« L'argumentation au carrefour des disciplines : sciences du langage et sciences sociales », A contrario <https://www.cairn.info/revue-a-contrario-2011-2-page-3.htm> , page consulté le 14 septembre 2023

-« Le discours argumentatif », Bordas <https://www.maxicours.com/se/cours/le-discours-argumentatif/>, page consultée le 25 juillet 2023.

-Les stratégies du discours argumentatif, C Desaintghislain  
<https://www.espacefrancais.com/les-strategies-du-discours-argumentatif/#gsc.tab=0>  
, consulté le 5 juillet 2023

Le journalisme sportif : un discours et son enjeu, Bourgeois Normand  
[https://www.persee.fr/doc/comin\\_1189-3788\\_1989\\_num\\_10\\_1\\_1428](https://www.persee.fr/doc/comin_1189-3788_1989_num_10_1_1428), page  
consulté le 10 septembre 2023

[https://www.youtube.com/watch?v=q\\_B7GJVDbuA&t=55s](https://www.youtube.com/watch?v=q_B7GJVDbuA&t=55s), CONFÉRENCE DE  
PRESSE DJAMEL BELMADI ALGERIE - CÔTE D'IVOIRE, page consulté  
pour la dernière fois le 24 septembre 2023.