

**République Algérienne Démocratique et Populaire**  
**Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche**  
**Université Amar Télédji – Laghouat**  
**Faculté des lettres et des langues étrangères**  
**Département de français**



**mémoire**

**En vue de l'obtention du Diplôme de master**  
**Option : Sciences du langage**

**Sujet :**

***L'argumentation dans le discours politique : cas  
de discours sur la dette de l'Afrique du capitaine  
Thomas Sankara : 1949-1987***

**Présenté par :**

**SANGARE ABDOULAYE**

**Sous la direction de :**

**M.GRARI ABDULLAH**

**Membres du jury :**

**Président:** M.Yagoub.....M.A.A U.A.T.L

**Examinatrice :** Mme Boutoub..... M.A.A U.A.T.L

**Directeur de recherche :** GRARI ABDULLAH.....M.A.A U.A.T.L

**Année universitaire 2021-2022**



## **DEDICACES**

Je dédie cet humble travail, fruit de fin de cinq années d'expérience, à tous ceux qui me sont chers, en particulier, les membres de la famille, qui, depuis l'obtention de ma bourse pour les études à l'étranger, n'ont cessé de me soutenir du mieux qu'ils pouvaient.

**Sangaré Abdoulaye**



## **REMERCIEMENTS**

Qu'ils reçoivent, ici, à travers ces mots de remerciements, ma profonde gratitude tous ceux qui, de près ou loin ont apporté leurs concours pour que cet ouvrage puisse voir le jour. Mes remerciements vont également à l'endroit de tous les membres du personnel du département de français notamment M.GRARI ABDULLAH, qui grâce à son encadrement pédagogique, scientifique, et le sens du professionnalisme dont il a preuve, j'ai pu bénéficier de ses remarques, de ses critiques ainsi que de ses suggestions pour mener à bien ce travail.

Je ne saurais terminer sans témoigner mon respect et remerciement à l'égard de mes parents qui ont su guider mes pas à travers leurs sages conseils, et su me tenir la main, depuis ma tendre enfance, pour m'éclairer le chemin tumultueux de la sagesse. Qu'ils en soient tous vivement remerciés !



*« L'esclave qui n'est pas capable d'assumer sa révolte, ne mérite pas que l'on s'apitoie sur son sort. Cet esclave répondra seul de son malheur, s'il se fait des illusions sur la condescendance suspecte d'un maître qui prétend l'affranchir, Seule la lutte libère ! La patrie ou la mort nous vaincrons ! »* Affirma **Thomas Sankara**



## Table des matières

<b>DEDICACES</b> .....	2
<b>REMERCIEMENTS</b> .....	3
<b>Introduction générale</b> .....	7
<b>Chapitre I « Présentations théoriques et notions de base »</b> .....	10
<b>Introduction :</b> .....	11
<b>1-Définition de l'argumentation :</b> .....	12
<b>1-1-Caractéristiques et organisation d'un texte argumentatif :</b> .....	12
<b>1-2- Situation argumentative ou communicative :</b> .....	13
<b>1-3-Les quatre éléments de base de l'argumentation :</b> .....	14
<b>1-4- Le Circuit argumentatif :</b> .....	14
<b>1-5- Structure et Typologie d'un discours argumentatif:</b> .....	15
<b>1-6- types d'arguments, de raisonnements, et de vocabulaires dans l'argumentation:</b> .....	17
<b>1-7- Les critères d'évaluations et d'analyses des arguments:</b> .....	19
<b>1-8- Les stratégies et les procédés d'un texte argumentatif:</b> .....	20
<b>2- Définition de discours et la politique :</b> .....	22
<b>2-1- Définition et typologie de discours politique:</b> .....	22
<b>2-2 - Le contrat de communication politique :</b> .....	23
<b>2-3-Les tâches de l'orateur :</b> .....	24
<b>2-4- Les caractéristiques et stratégies du discours politique :</b> .....	25
<b>2-5- L'inscription de l'orateur dans le discours :</b> .....	27
<b>2-6- La subjectivité :</b> .....	28
<b>2-7- Les marques énonciatives :</b> .....	28
<b>2-8- lois et caractéristiques du discours :</b> .....	29
<b>Conclusion :</b> .....	32
<b>Chapitre II « Perspectives de définition de L'argumentation dans le discours politique »</b> .....	33
<b>Introduction :</b> .....	34
<b>1-Définition de la rhétorique :</b> .....	35
<b>1-1- Dimension argumentative ou rhétorique :</b> .....	35
<b>1-2-Les notions argumentatives de base (O. Ducrot).</b> .....	37
<b>1-4- La trilogie aristotélicienne :</b> .....	40
<b>1-5-L'Ethos :</b> .....	42
<b>1-6-L'Ethos en analyse du discours politique :</b> .....	42
<b>1-7-Les deux types d'Ethos (discursif et pré-discursif) :</b> .....	43



1-8-Le pathos et le rôle des émotions dans l'argumentation : .....	43
1-9- Le Logos : .....	44
2-La pragmatique : .....	44
2-1- Présentation de la pragmatique dans le discours : .....	45
2-2- La théorie des actes du langage :.....	46
2-3- Acte locutoire, acte illocutoire, et acte perlocutoire : .....	47
2-4 Les types de plans du discours argumentatif : .....	48
2-5- L'explicite :.....	48
2-6-L'implicite :.....	49
2-7- Présupposé : .....	49
2- 8- Sous-entendu : .....	50
Conclusion : .....	52
Chapitre III « Etude du corpus, analyse de discours de thomas Sankara » .....	53
1-présentation du corpus :.....	54
1-1- biographique de thomas Sankara : .....	54
1-2- Méthodologie du travail :.....	55
1-3-Grille d'analyse :.....	55
Conclusion.....	71
Conclusion générale :.....	72
Références bibliographiques .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
V-Annexes .....	76
Résumé :.....	77



## Introduction générale

Selon **jean Ziegler** *Eco-nomia*, en grec, désigne l'ensemble des règles assurant la vie domestique (*Eco*, le foyer ; *nomia*, règles). Un foyer qui ne peut momentanément assurer son fonctionnement matériel peut avoir recours provisoirement aux ressources du foyer voisin. Cela met le premier sous la dépendance du second qui en échange demande des garanties. Le prêteur tient alors à sa merci le demandeur. Le crédit est le nerf de la dette, la merci, sa conséquence. Le mécanisme de la dette est désormais universel, alors qu'il est censé pourvoir en richesse l'humanité, il l'aliène et crée un nouveau système du totalitarisme qui, notamment s'exerce en Afrique. Ce discours, même s'il concerne le cas de pays endettés, héritiers d'une colonisation, nous renvoie à la situation des États développés (occidentaux), traditionnels bailleurs de fonds du tiers-monde, à leur tour surendettés et vivant sous le diktat des banques. Alors dans ce discours politique qui est argumentatif par excellence, nous allons intéresser à la façon dont **Thomas Sankara** agit sur ses interlocuteurs en se basant sur le processus d'argumentation. Toutefois, nous allons également nous focaliser sur les méthodes d'influences (persuasion ou conviction) qui animent **Thomas Sankara** dans son discours.

À cet effet, notre **étude a pour objet** d'esquisser les différentes stratégies d'argumentation qu'use **Thomas Sankara** dans son discours, et de montrer l'impact qu'a l'argumentation au sein dudit discours. Dans cette lancée, nous procéderons à la description de l'utilisation des différents éléments et le choix des arguments, les stratégies argumentatives et l'emploi des expressions implicites pour transmettre le message. Dans cette perspective, pour trouver un angle d'attaque, nous essayerons à travers ce travail, de répondre à **la problématique** générale suivante :

**Thomas Sankara**, à travers l'argumentation dans son discours, essaie-t-il de convaincre ou de persuader ses interlocuteurs ?

Dans le but d'apporter un élément de réponse à cette question, nous émettons les suivantes hypothèses :

- **Thomas Sankara** exploiterait des arguments dans son discours dans l'optique de persuader son public afin qu'il puisse prendre conscience de la justesse d'une cause.
- Dans l'état de délabrement extrême où se trouvait alors l'Afrique, en particulier son pays la Haute volta rebaptisée (Burkina Faso), les arguments seraient utilisés de surcroit pour convaincre l'auditoire afin de décoloniser les mentalités, maintenir la justice sociale, et éviter l'humiliation qui habitait des millions d'Africains.

Ces hypothèses qui ne sont que des réponses anticipées à la question centrale formulée, feront l'objet de confirmation ou d'infirmité à l'issue de notre travail.

**Notre corpus** est composé d'un discours prononcé par le capitaine **Thomas Sankara**, le matériau de notre travail est sélectionné, et extrait du site internet thomassankara.net, et des travaux **Jean Ziegler**, dont nous avons : discours sur la dette qui fut prononcé à la vingt-cinquième Conférence du sommet des pays membres de l'Organisation de l'Unité Africaine (O.U.A)<sup>1</sup> à Addis-Abeba (Ethiopie) le 29 juillet 1987.

**Une motivation** d'autant plus professionnelle que personnelle nourrit le choix de cette recherche afin de chercher et de démontrer comment, ce jeune capitaine, alors qu'il n'avait que 34 ans, accède au pouvoir par le biais d'un putsch, était-il doté d'un pouvoir de persuasion à l'aide des arguments utilisés pour amener son auditoire à adhérer à son opinion.

Dans ce cas de figure, **la méthode empruntée** pour mener à bien notre travail est **l'approche Analytique et descriptive** du discours. L'analyse du discours qui consistera à repérer et à analyser les marques de la subjectivité ainsi que les éléments énonciatifs nécessaires dans l'argumentation dans le discours. En premier lieu, nous commencerons par décomposer et analyser le discours en éléments de sens afin de dégager les arguments, les stratégies d'argumentations, et les moyens rhétoriques utilisés par **thomas Sankara** au sein de ce discours pour passer le message. À travers la rhétorique et l'argumentation, nous nous intéresserons au statut d'influence qu'il exerce sur son public. Ensuite, nous passerons à l'analyse des arguments et les figures rhétoriques en nous appuyant sur les énoncés dégagés au sein du discours en relevant les traces de la subjectivité de l'énonciateur c'est-à-dire les indices et les marques personnelles (déictiques).

Pour ce qui est de **la planification**, nous avons opté pour la structure ternaire qui se constitue de deux cadres, dont deux chapitres pour le cadre méthodologique, et un chapitre pour le cadre pratique.

Dans le premier chapitre du cadre méthodologique intitulé « **présentations théoriques et notions de base** », nous présenterons les fondements théoriques sur lesquels se basera notre analyse. En premier lieu, nous donnerons quelques définitions à la notion de l'argumentation, les critères de ses caractérisations et son organisation dans un texte, la situation argumentative ou communicative, les quatre

---

<sup>1</sup> L'OUA désigne l'Organisation de l'unité africaine qui exista à Addis-Abeba de mai 1963 à juillet 2002 et qui regroupa jusqu'à 53 pays. Son objectif fut de ne faire entendre qu'une seule voix unie et solidaire en Afrique. Elle s'opposa à la néo-colonisation, à l'Apartheid et créa même un comité afin d'aider des mouvements indépendantistes. L'OUA fut remplacée en 2002 par l'UA : l'Union africaine.

éléments de base l'argumentation, circuit argumentatif, structure et typologie d'un discours argumentatif, les types d'arguments, et de raisonnements, l'évaluation des arguments, définition de discours, et la notion de politique, entre autre, et clore le chapitre avec les lois, et caractéristiques de discours. Ce travail s'effectuera selon les supports (écrits ou oraux) de certains spécialistes comme chez **Amossy ruth, Christian Plantin, Rabatel Alain, Chaïm Baron Perlman**, et d'autres spécialistes. Ensuite, dans le second chapitre intitulé « **perspectives de définition de l'argumentation dans le discours politique** », nous entamerons par une définition de la rhétorique, voir ce que c'est que la dimension argumentative ou rhétorique, un aperçu de quelques grandes figures rhétoriques, la trilogie Artotélienne, l'Ethos, l'Ethos en analyse du discours politique, et les types d'ethos, Le pathos et le rôle des émotions dans l'argumentation , la place de logos dans le discours. En dernier ressort, nous donnerons quelques définitions et explications des notions comme la pragmatique, son rôle dans le discours politique, l'explicite, l'implicite, et leurs modes d'expression dans l'argumentation en nous focalisant surtout sur les travaux de **Grice, de Ducrot, de Kerbrat-Orecchioni, et d'autres spécialistes**.

En fin, dans le troisième, et dernier chapitre du cadre pratique, nous donnerons un bref aperçu biographique de **Thomas Sankara**, où nous présenterons les énoncés dégagés, une présentation du corpus, une description et étude du corpus, la méthode de travail, et la grille d'analyse. Ensuite, nous procéderons à une étude et interprétation du corpus (discours) du capitaine **Thomas Sankara** afin d'y prélever les indices rhétoriques et argumentatifs. Nous explorerons par la suite les stratégies de persuasions adoptées par **Thomas Sankara** et nous essayerons de présenter autant que faire se peut, les principaux résultats obtenus et couronner par une conclusion générale à l'issue de laquelle, nous mettrons la dernière main à notre présent travail de recherche en confirmant ou infirmant nos hypothèses de départ.

# **Chapitre I « Présentations théoriques et notions de base ».**

## **Introduction**

Comme nous l'avons évoqué dans notre introduction générale, Dans ce premier chapitre du cadre méthodologique, intitulé « présentations théoriques et notions de base », nous présenterons les fondements théoriques sur lesquels se basera notre analyse. Dans un premier temps, nous donnerons quelques définitions à la notion de l'argumentation, les critères de ses caractérisations et son organisation dans un texte, la situation argumentative ou communicative, les quatre éléments de base l'argumentation, le circuit argumentatif, la structure et typologie d'un discours argumentatif, les types d'arguments et de raisonnements, l'évaluation des arguments, définition de discours, et la notion de politique, entre autre, et clore le chapitre avec les lois, et caractéristiques de discours. Tout au long de ce travail, nous nous focaliserons sur les travaux de certains spécialistes comme ceux de : **Amossy Ruth, Plantin Christian, Rabatel Alain, Chaïm Baron Perlman, et d'autres spécialistes.**

## 1-Définition de l'argumentation

L'argumentation, dans une large mesure, peut être définie comme un ensemble de raisonnements au cours duquel l'on utilise des arguments destinés à prouver un fait ou à défendre une opinion. Elle est également l'ensemble de techniques discursives destinées à provoquer ou à accroître l'adhésion de l'interlocuteur aux thèses qui lui sont présentées. Argumenter, c'est l'entreprise d'un processus par lequel, l'individu exploite des arguments d'une manière réfléchie et raisonnée afin d'influencer son public, de le faire agir, de le faire penser, et de l'amener à croire à une ou des opinions qui lui sont exposées. C'est ainsi qu'affirme **Chaim, B, Perlman** :

*« l'argumentation consiste donc les moyens verbaux qu'une instance de locution met en œuvre pour agir sur ses allocutaires en tentant de les faire adhérer à une thèse, de modifier ou de renforcer les représentations et les opinions qu'elle leur prête, ou simplement d'orienter leur réflexion sur un problème donné » tout « en se refusant à trancher.»<sup>2</sup>*

Cette définition nous démontre d'une manière explicite ce que c'est que ladite notion. À ce sujet, **Amossy, R** avance que :

*« L'argumentation une prise de position, un point de vue, une façon de percevoir le monde, s'exprimer sur le fond de positions et de visions antagonistes ou tout simplement divergentes, en tentant de prévaloir ou de se faire admettre. »<sup>3</sup>*

En effet, il n'y a de l'argumentation que lorsque deux ou plus d'opinions divergent, sans quoi, il ne saurait y avoir de l'argumentation. C'est ainsi que **C.Plantin** résume par : *« L'argumentation a une force cognitive : argumenter c'est exercé une pensée juste. Par une démarche analytique et synthétique, on structure un matériau; puis, on met en examen un problème, on réfléchit, on explique, on démontre au moyen d'arguments, de raisons, et de preuves.»<sup>4</sup>*

### 1-1-Caractéristiques et organisation d'un texte argumentatif

Tout texte argumentatif doit fait l'objet d'une organisation cohérente et structurée. La trame d'un texte argumentatif est généralement comprise entre autre par les étapes suivantes :

- **L'introduction** qui doit annoncer le thème, le sujet traité, apporter un point de vue, énoncer les différents éléments qui nécessitent un développement.
- **Le corps du discours** ici, les arguments utilisés doivent référer sur des faits clairs et précis. Les faits mentionnant les dates, les situations, les événements.

---

<sup>2</sup> <https://journals.openedition.org/mots/7263#compterendu-7263>

<sup>3</sup> Amossy, Ruth. (2000). « argumentation dans le discours ». @ Nathan /HER. 21. rue du Montpamasse. 75006. Paris. 26

<sup>4</sup> Christian, Plantin. (2006). « L'argumentation ». Éditions du Seuil. p15

Les références à des études, des données statistiques, dont les sources sont indiquées, celles-ci permettront de garantir la validité des arguments. Les citations et les énoncés de vérité générale peuvent faire autorité, de même que l'apport de l'opinion générale, des valeurs morales et sociales.

- **La conclusion** elle relance l'idée de départ pour l'affirmer de manière définitive ou pour relancer un débat plus large. En ce sens, elle peut conduire à une nouvelle piste de réflexion.

Les articulations logiques peuvent être implicites. Il faut analyser la ponctuation, l'organisation des paragraphes, le lexique et le jeu des temps. Si elles sont explicites, elles sont signalées par les liens ou connecteurs logiques. Sur ce, nous allons l'illustrer à travers le tableau suivant :

**Tableau n°1**

<b>Relation</b>	<b>Mots ou locutions</b>
Introduire	Au préalable ; tout d'abord ; en premier lieu...
Classer/ Ajouter	D'une part, d'autre part ; puis ensuite ; mais encore ; premièrement, deuxièmement
Annoncer un résumé de ce qui précède	Bref ; en résumé ; en un mot, en substance...
Affirmer	à titre personnel, bien sûr, nul doute, certes...
Insister	mettons l'accent sur ; en particulier ; à plus forte raison ; surtout ; d'autant plus que...
Conclure	En somme, pour finir, pour conclure, pour clore...

### **1-2- Situation argumentative ou communicative**

Une situation est dite argumentative ou communicative lorsqu'une personne prend position sur sujet donné, et qu'elle élabore une démarche méthodique pour convaincre d'autres personnes du bien-fondé ou de la validité de sa position et les amener à l'adopter. Le thème choisi par l'émetteur amène une thèse qu'il développe par la suite à l'aide des arguments. La situation de communication doit tenir compte

du contexte spatio-temporel de l'énoncé, de son contexte social, économique, politique, mais aussi le lieu social de production et de réception. Il faut prendre en considération le statut du destinataire, ses croyances, les valeurs en usage dans la communauté. Dans certains discours, l'émetteur dans l'exorde (l'entame), fait une entrée brève et incisive pour capter l'intérêt du destinataire, et termine par une péroraison, en faisant appel à ses sentiments. Le destinataire peut être directement interpellé, ou même se sentir culpabilisé.

### 1-3-Les quatre éléments de base de l'argumentation

Pour toute bonne argumentation, il est primordial de distinguer les quatre éléments suivants, indispensables à l'argumentation :

- **Le thème** c'est le sujet général, ce dont il est question dans le texte de base.
- **La thèse** est l'opinion à défendre, (C'est ce que l'on dit du thème).
- **L'argument** c'est la preuve immatérielle qu'on avance. Il est constitué de trois éléments à savoir : **des prémisses** qui sont les éléments de preuves, les affirmations avancées pour défendre et justifier une conclusion ; **Des liens**, (des connexions) liant les prémisses et les enchaîner ; **La conclusion** qui est l'affirmation finale résultant l'enchaînement des prémisses. Elle est l'affirmation sujette de justification, de défense ou de soutien.
- **L'exemple** c'est l'illustration concrète de la preuve avancée par le biais des arguments.

### 1-4- Le Circuit argumentatif

Le circuit argumentatif est une sorte de radiographie du tissu ou de l'ossature du texte. Dans le circuit argumentatif, la thèse, les arguments et les exemples sont souvent placés au tout début ou à la fin du texte argumentatif. La thèse est le **pivot** de la réflexion. Elle est prouvée et étayée au moyen des arguments ordonnés dans un raisonnement à travers les connecteurs logiques, des adverbes ou conjonctions de coordination permettant d'ouvrir les arguments et de les enchaîner. Chaque argument est accompagné d'un ou plusieurs exemples. L'argument est souvent paraphrasé (repris ou développé) pour le valoriser et convaincre le lecteur. Le choix de l'information est donc nécessaire en fonction de la charge sémantique de tel ou tel fragment. L'objectif de circuit argumentatif est donc de:

- Faire une lecture active.
- L'observation et l'interprétation des indices.
- Confirmer des hypothèses sur la signification globale du texte.
- Visualiser les étapes de l'argumentation.
- Dévoiler la dynamique du raisonnement.
- sélectionner les indices.
- sélectionner les arguments.
- sélectionner les exemples.

## 1-5- Structure et Typologie d'un discours argumentatif

L'ensemble d'une argumentation (exposé du thème et de la thèse, arguments et exemples) doit être structuré de manière cohérente. L'interlocuteur doit pouvoir saisir les articulations logiques, comprendre le déroulement du raisonnement. Par l'emploi de connecteurs et d'habiles transitions, le locuteur doit faire progresser son argumentation vers une conclusion qui réaffirme la thèse avec force et emporte définitivement l'adhésion de l'adversaire. Sur ce, la structure du texte argumentatif doit suivre un cadre rigide et cohérent. Le discours argumentatif est donc structuré dans sa forme : signes typographiques, découpage des paragraphes, liens logiques ou chronologiques pour passer d'une idée à une autre, et marquer les étapes du raisonnement. Sa structure relève, de même du type d'argumentation :

- **Argumentation pour expliquer un fait** (de cause à effet) : L'auteur expose un fait, analyse les causes et présente les conséquences. Il organise la réflexion autour de plusieurs axes, qui constituent chacun une partie du plan.
- **Argumentation par accumulation** : L'auteur présente une opinion, à laquelle il adhère, une liste d'arguments qui la justifie et utilise des exemples qui viennent les illustrer.
- **Argumentation par opposition** : L'auteur présente un thème, énonce ses arguments : aspects positifs et aspects négatifs, avantages et inconvénients (prémises et la conclusion).

**Plan d'un texte argumentatif** doit être établi comme suit:

- **Introduction**
  - Sujet amené.
  - Sujet posé.
  - Thèse.
  - Sujet divisé.
- **Développement** comprend souvent deux ou trois paragraphes
  - Explication argumentative.
  - Utilisation d'un organisateur textuel.
  - Présentation de la thèse et de l'argument.
  - Développement de l'argument et utilisation de procédés de l'explication argumentative.
  - Formulation d'une conclusion partielle.
- **Réfutation**

Utilisation d'un organisateur textuel.

Présentation de la contre-thèse et du contre-argument.

Utilisation d'un argument supportant la thèse défendue.

Développement de l'argument et utilisation de procédés de réfutation.  
Formulation d'une conclusion partielle.

- **Conclusion**

Rappel de la thèse et des arguments (synthèse).

Ouverture.

## **Types de productions**

Il existe une très grande diversité de productions parmi lesquelles nous pouvons citer :

**Le dialogue à visée argumentative, l'essai, la critique d'un film ou d'un livre par exemple, L'éditorial, la chronique, la publicité, le plaidoyer judiciaire, le compte-rendu de débats.** Cependant en situation d'écriture, la production argumentative rassemble aussi bien des activités écrites qu'orales, sans se limiter au seul texte argumentatif.

### **Les genres et sous-genres de l'argumentation :**

Pour ce qui est des genres de l'argumentation, nous pouvons énumérer ceux-ci :

- **L'apologue** qui est un court récit, en prose ou en vers, qui présente une vérité d'ordre moral, souvent de manière allégorique. Il associe une partie narrative à une autre argumentation. Parmi **les sous-genres**, citons la fable, la parabole (récit allégorique qui utilise des scènes quotidiennes), le conte philosophique, l'utopie (récit fictionnel qui conduit à une critique du monde réel).
- **L'essai** ici l'auteur s'implique totalement, sans chercher à épuiser le thème analysé.
- **Le dialogue** est une forme de la délibération, il peut y avoir de sous-genres comme dialogues romanesques, dialogue théâtral, dialogue philosophique etc.

### **Les registres :**

Nous avons repéré trois registres qui sont entre autres :

- **Le registre didactique** qui a un objectif pédagogique c'est-à-dire, qui vise la transmission d'une vérité, d'un savoir.
- **Le registre polémique** sert à dénoncer une situation pour obtenir l'adhésion du destinataire. Ce type de registre est généralement utilisé dans le domaine de la politique.
- **Le registre satirique** dénonce une situation ou un comportement par la raillerie (sarcasme). Utiliser très souvent par les politiciens dans le cadre d'un débat.

## 1-6- types d'arguments, de raisonnements, et de vocabulaires dans l'argumentation

On distingue entre autres:

### Les arguments persuasifs ou rhétoriques

**Des arguments démonstratifs** comme par exemple la cause et la conséquence, l'adjonction (ajout), de concession (opposition).

**Les arguments logiques** qui font appel à la raison de l'interlocuteur. Ici l'argumentation, comme le voit **Christian Plantin** est définie dans le cadre d'une théorie des trois opérations de l'esprit (l'appréhension, le jugement et le raisonnement).

**L'argument d'expérience** comme par exemple : « l'expérience montre que..... », « m'a appris que..... ». L'auteur s'appuie sur une expérience afin d'étayer ses dires.

**L'argument d'autorité** qui s'appuie sur les propos d'une personne célèbre ou reconnue à travers le monde où dans un domaine comme par exemple : « **Ruth Amossy** affirme que... », « **Socrate** écrit dans la rhétorique antique que... ».

### Quelques arguments ad

**L'argument ad hominem** qui met en cause la vie privée de l'interlocuteur. Il s'appuie sur la personnalité de l'adversaire pour le condamner.

**Argument ad populum** s'appuie sur le fait qu'une opinion est largement répandue pour la justifier, alors qu'elle ne soutienne en fait, aucune preuve. Un argument sur base de la rumeur par exemple.

**Argument ad personam** désigne une attaque personnelle portée par l'une des parties à la partie adverse sans aucun rapport avec le fond du débat.

**Argument ad misericordiam** est un argument qui s'appuie sur les sentiments tels que de la pitié ou de la cupidité chez l'adversaire.

**Argument ad nauseam** se focalise sur la répétition d'une affirmation (mécanisme qui se cache derrière l'efficacité d'une rumeur, et de la propagande répétitive.)

En effet, les arguments sont les plus souvent illustrés par des exemples qui les rendent plus concrets, plus compréhensibles, et donc plus efficaces. Ces exemples peuvent être tirés de l'expérience personnelle du locuteur (une anecdote), mais il peut s'agir aussi d'événements historiques, de données économiques (statistiques), d'extraits d'œuvres littéraires. **Les arguments sont soit d'autorité** s'ils reposent sur le statut de l'émetteur ou sur des références culturelles diverses (historiques, morales, scientifiques etc...), **soit de bonne ou de mauvaise foi**. Dans les arguments de

**mauvaise foi**, on identifie la tautologie (raisonnement en cercle vicieux), le prétexte (raison erronée permettant de se tirer d'un faux pas.)

**La typologie des arguments** fait apparaître plusieurs raisonnements possibles parmi les lesquels nous pouvons citer :

- **Le raisonnement causal** qui s'appuie sur les causes d'une situation, d'un fait ou d'un phénomène. L'auteur en tire des conséquences.
- **Le raisonnement dialectique** repose sur la thèse, l'antithèse et la synthèse, surtout employé lors d'un dialogue qui met en opposition deux opinions différentes.
- **Le raisonnement concessif** commence par le fait d'admettre les arguments adverses pour ensuite développer et maintenir son propre point de vue.
- **Le raisonnement par déduction** part d'idées générales et objectives pour arriver à une conclusion particulière (démarche mathématique).
- **Le raisonnement par induction** part de faits particuliers, parfois cités en exemples, et aboutit à une conclusion générale. Comme dans les sciences expérimentales, on part de l'observation et on obtient une vérité générale.
- **Le raisonnement par analogie** met en parallèle deux domaines et en fait ressortir les ressemblances. De ce rapprochement apparaît une opinion nouvelle.
- **Le raisonnement par l'absurde** sert à disqualifier les propos de l'adversaire, en faisant état de conséquences absurdes d'une proposition opposée à celle de l'auteur.

**Les vocabulaires de l'argumentation les plus fréquents sont les suivants :**

- **la thèse ou le point de vue** : désigne ainsi une prise de position par rapport à un problème dans un texte argumentatif. C'est en fait, ce que l'auteur veut prouver, son point de vue, l'idée qu'il veut défendre, son avis sur la question, son opinion.
- **l'adhésion** : c'est le degré de confiance accordé à une thèse.
- **la réfutation** : démonstration qui combat une thèse pour en montrer les faiblesses ou la fausseté. C'est le fait de réfuter, de contredire. On l'appelle parfois aussi antithèse.
- **la synthèse** : est une opération intellectuelle par laquelle on rassemble les éléments de connaissance concernant un objet de pensée en un ensemble cohérent (vue d'ensemble, synthèse des connaissances, bilan). Elle est aussi la notion qui réalise l'accord de la thèse et de l'antithèse en les faisant passer à un niveau supérieur.
- **l'argument** : un élément de raisonnement destiné à prouver qu'une thèse est vérifiée. Contrairement à l'exemple, l'argument **est abstrait**, c'est une idée, une

justification. Un argument n'est valable que s'il est clairement formulé, et ayant en lien avec la thèse, et distinct d'un cas particulier (l'argument doit être général).

- **l'objection** : argument qui sert à réfuter une thèse. Dans un travail écrit, les objections se trouveront le plus souvent dans la réfutation ou l'antithèse.

### **1-7- Les critères d'évaluations et d'analyses des arguments**

Quel que soit le thème ou le contexte dans lequel les prémisses sont énoncées, ces trois critères peuvent être mis en place pour évaluer la solidité d'un argument : **l'acceptabilité, la pertinence, et l'existence de bases suffisantes pour justifier sa conclusion.** Un argument qui possède ces trois qualités est un argument **solide (massue)**, dans le cas échéant, il est un argument **faible**. Il est important de distinguer **deux types de critiques d'un argument**: l'une porte **sur sa solidité**, l'autre porte **sur la justesse** de sa conclusion.

#### **Critères :**

On parle de **prémisses acceptables**, si elles suivent l'une des qualités suivantes : vraies, vraisemblables, témoignage d'une personne de confiance, plausible. D'après **T. Govier** on pose les questions suivantes : « *La prémisses est-elle vraie, la prémisses est-elle la conclusion d'un argument solide ? La prémisses a-t-elle été énoncée par une source qui fait autorité ? La prémisses a-t-elle été énoncée par un témoin digne de confiance ?* »<sup>5</sup>

**Une prémisses acceptable est pertinente** si elle contribue à justifier la conclusion. Selon **T. Govier**, on répond aux questions comme : « *La prémisses est-elle en lien avec la conclusion ? La prémisses contribue-t-elle à renforcer la conclusion de l'argument ? La prémisses est-elle hors sujet ? La prémisses peut-elle soutenir une conclusion opposée à celle de l'argument ?* »<sup>6</sup>

**C- Les prémisses doivent fournir des éléments suffisants pour justifier la conclusion de l'argument considéré.**

À ce sujet, **T. Govier**, affirme que :

*« L'analyste se donne pour tâche d'évaluer l'argumentation, de prendre en compte ce qu'il appelle le contexte dialectique [...], d'étudier les objections formulées dans les données, de chercher à en formuler lui-même d'originales, et de "peser" ainsi le pour et le contre. Ainsi, l'analyste de l'argumentation qui cherche à évaluer un argument ne fait*

---

<sup>5</sup> Trudy, Govier. (2001). « dans son manuel de référence ». *A practical study of argument*.p28

<sup>6</sup> *Ibid*: 129.

*que reprendre et systématiser la façon dont s'y prennent les locuteurs ordinaires engagés dans des interactions argumentatives. »<sup>7</sup>*

La question de l'évaluation des arguments dans l'argumentation nous semble décisive, il convient, cependant, de tenir compte des procédés et des enchaînements des différents arguments déployés afin de peser **le pour** et **le contre** desdits arguments.

### **1-8- Les stratégies et les procédés d'un texte argumentatif**

Toute argumentation s'appuie sur une stratégie, c'est-à-dire une démarche spécifiquement choisie en fonction de la thèse à soutenir et de l'interlocuteur à convaincre. Elle est l'ensemble des ressources qu'un auteur utilise pour atteindre un but précis lorsqu'il écrit un texte argumentatif : convaincre un destinataire, le persuader ou le dissuader d'agir, d'influencer sa manière de penser, mettre en évidence les failles d'une contre-argumentation. Elle se constitue donc de plusieurs moyens qui sont entre autres :

- **La modalisation** qui est la façon dont l'énonciateur se rend visible à travers ce qu'il dit, le moyen qui lui permet de montrer l'attitude qu'il décide d'adopter par rapport au sujet et à son destinataire.
- **Les moyens physiques** permettent de repérer d'une manière efficace et intelligente certains éléments du texte. Ces moyens comprennent également la disposition du texte sur la page, telles que les illustrations, procédés typographiques (le soulignement, les caractères **gras**, les mots en *italiques*).
- **Les ressources langagières** se distinguent des autres par le fait que qu'elles se rapportent à l'écriture utilisée dans le texte. (Il s'agit de multiples types et formes de phrases, de ponctuations expressives, de vocabulaires, de syntaxes entre autres).
- **Les procédés argumentatifs** permettent d'une façon structurée d'orienter la stratégie argumentative qui sera utilisée pour convaincre le destinataire.

#### **Démontrer**

Implique un raisonnement centré sur des faits vérifiables ou des données objectives. Dans ce cas-là, les arguments sont irréfutables car ils sont liés à des données scientifiques. Les arguments sont montrés de façon logique. La rigueur est essentielle et implique une mise en ordre des arguments.

Les formes de raisonnements les plus utilisées sont :

-Le raisonnement par déduction, le raisonnement inductif et Le raisonnement par l'absurde. Les procédés pour démontrer ne doivent pas contenir de marques

---

<sup>7</sup> *Ibid* : 135.

de subjectivité. Celui qui parle s'efface aux profits des faits nombreux, et de connecteurs logiques. Pour suivre plus facilement le raisonnement, il écrit au présent pour que la démonstration prenne un caractère de vérité générale.

### **Convaincre**

Ce procédé consiste à obtenir l'adhésion du destinataire par la voie de la raison. Une démarche intellectuelle, des connaissances partagées sont nécessaires entre celui qui parle et celui qu'il cherche à convaincre. Des éléments objectifs permettent un échange de point de vue. En général, les modes de raisonnement pour convaincre sont :

- Le raisonnement par analogie et le raisonnement par concession. Dans les procédés pour convaincre, les connecteurs logiques feront en sorte de nuancer le propos par le biais des figures d'opposition permettant de confronter les points de vue en Parallèles.

### **Persuader**

Ce dernier sert à obtenir l'adhésion du destinataire par la voie des sentiments. La stratégie d'argumentation choisie cherche à produire des émotions chez le destinataire de manière à obtenir son adhésion à la même pensée que le locuteur. Persuader implique souvent un mode d'argumentation indirect : charmer ou faire peur.

Les procédés pour persuader sont généralement

- Interpellation du destinataire et argument ad hominem invocation d'une raison personnelle, (vie privée, physique, personnalité) afin d'attaquer la thèse de l'adversaire. Le locuteur peut utiliser les figures d'insistance et le lexique du sentiment. Ce procédé est plus souvent utilisé par les agents de la CIA (Agence centrale de renseignement aux Etats-Unis), la police etc. lors des interrogatoires

### **Délibérer**

Consiste à poser un problème et examiner les différentes manières d'y répondre. Le débat fait état de divers points de vue représentés alors par plusieurs personnages. Il peut également s'agir d'un débat intérieur ou d'une réflexion personnelle. Les procédés pour délibérer peuvent être :

- Phrases exclamatives, interrogatives, figures d'opposition, Mode et temps qui expriment l'hypothèse (conditionnel, futur), et modalisateur d'incertitude.

- **l'exemple** : est destiné à illustrer un argument. Il n'est valable que s'il est précis. Suivant le cas, il peut être puisé dans les lectures personnelles de l'auteur, ou dans sa propre expérience, ou encore de l'actualité. C'est un cas concret, un fait particulier.

## 2- Définition de discours et la politique

Selon Amossy, R :

*« (...) le discours est l'acte de faire fonctionner le langage dans un cadre figuratif (« Je »-« tu »), et pris dans la trame des discours qui le précèdent et l'entourent, produit de bon gré, ou de mal gré une image du locuteur et influe sur les représentations ou les opinions d'un allocataire. »<sup>8</sup>*

À en juger par cette définition, nous pouvons dire que le discours est l'utilisation réel du langage par des locuteurs réels dans des situations réelles dans le dessein d'influencer de quelques manières l'opinion des interlocuteurs. Le discours : objet de connaissance de l'analyse du discours, est comme le voit **Georges-Élia Sarfati**:

*« L'ensemble des textes considérés en relation avec leurs conditions historiques (sociales, idéologiques) de production. [...] Trois critères caractérisent un discours : sa situation sociologique relativement à un groupe social donné (positionnement), la qualité de son support médiatique (inscription), enfin, le régime de relations qui règlent les rapports que les textes qui en procèdent entretiennent entre eux ou avec d'autres textes d'un autre type de discours (intertextualité). »<sup>9</sup>*

La notion du discours est l'une des notions les plus polysémiques dans les sciences du langage. Elle n'est généralement définissable qu'en opposition avec d'autres notions comme : discours vs langue ; discours vs parole ; discours vs texte. Quant à la notion de **politique**, elle se définit selon le dictionnaire Le petit **Robert** comme : « ce qui est relatif à l'organisation, à l'exercice du pouvoir dans une société organisée. »<sup>10</sup> En effet, cette définition fait allusion au rôle et à l'importance des institutions dans la vie des citoyens lambda. C'est l'art de trouver des compromis. À ce propos, **Charaudeau, P** se prononce en disant que **la politique** est : « la gestion de cette vie collective dans laquelle sont impliquées différentes instances [...], et aussi la mise en œuvre de cet idéal par des moyens. »<sup>11</sup> Ces différentes visions des choses nous amène à dire que c'est un moyen d'accroître le pouvoir des clans en place, afin de maintenir une certaine gouvernance dans la société.

### 2-1- Définition et typologie de discours politique

Le discours politique comme l'entend **Rodolphe Ghiglione** : « le discours politique n'est qu'un discours d'influence parmi d'autres. Il obéit aux règles communes des

---

<sup>8</sup> Amossy, Ruth. (2010). « L'argumentation dans le discours ». Nathan /HER. 21. rue du Montpamasse .75006 Paris. p10

<sup>9</sup> Georges-Élia Sarfati. (2005). « éléments d'analyse du discours ».p16

<sup>10</sup> Le petit Robert, P 354

<sup>11</sup> Charaudeau, p. (2005). « Le discours politique. Les masques du pouvoir ». P 33-34

*discours d'influences produits dans un monde social où le but est d'agir sur l'autre pour le faire agir, le faire penser, le faire croire.»<sup>12</sup>*

Un discours est dit politique lorsque, par le canal oral ou par le biais d'un support écrit, un orateur politique exprime ces objectifs dans un contexte particuliers dans le but de persuader son auditoire de la justesse d'une cause. Ainsi, cet orateur (cadre d'un pays par exemple), exerce un pouvoir de persuasion en utilisant, d'une manière cohérente et réfléchie, des arguments d'où l'intervention de l'argumentation dans le discours politique. Dans ce type de discours, l'orateur et l'auditoire sont les deux éléments cruciaux. Le discours politique, de surcroît, est la manifestation des idéologies politiques. Il rend observables, apprises, acquises ou contestées les idées formulées explicitement par les acteurs politiques. C'est dans cette optique qu'affirme **Bourdieu** que : « *le discours politique est une prédiction qui vise à faire advenir ce qu'elle annonce par le fait de l'énoncer, de le prévoir, de le rendre convenable, et surtout croyable (...).* »<sup>13</sup> Ce type de discours se réalise à travers un contrat de communication politique. En ce qui concerne la typologie de discours politique, nous en avons trois qui sont :

**.Le discours délibératif** ce type de discours est une méthode de persuasion par excellence, puisque l'énonciateur tente d'amener le public à prendre une décision, à penser ou à agir face une à situation qui peut être soit de nature politique, religieuse ou plus.

**.Le discours judiciaire** se centre quant à lui, sur les actes d'accusations et de défenses. Ce type de discours émerge généralement dans les tribunaux. En fin, nous avons :

**.Le discours épideictique**, ce type de discours se fait sur base d'éloge ou de critique afin de démontrer un acte ou un fait.

## 2-2 - Le contrat de communication politique

Le contrat de communication permet de réunir les interactants de la communication (l'orateur à son auditoire). La communication politique apparaît il y a à peu près deux siècles, dès lors, les termes comme démocratie et communication font leurs apparitions, dans le but de définir un idéal politique, démocratique, et l'adapter dans la société. Dans la Grèce antique, la politique était considérée comme une science qui cherche à imaginer le régime idéal, au moyen Age, elle était réservée aux personnes de haut rang dans la société et était au service de leurs intérêts particuliers. C'est ainsi qu'affirme la professeure franco-Américaine **Hélène Windisch** que : « *C'est la*

---

<sup>12</sup> Rodolphe Ghiglione. (1989). « je vous ai compris ou l'analyse des discours politiques ». p 9

<sup>13</sup> Bourdieu, P. (1922). « Propos sur champ politique ». Presse universitaire de Lyon.

*lutte pour la définition de la situation, par les médias interposés entre les différents acteurs sociaux, et politiques afin d'imposer leur point de vue sur les événements, sur leurs causes et sur les responsabilités en présence.»<sup>14</sup> L'orateur politique est l'individu qui prononce une assertion (discours) devant un public dans le dessein de se faire entendre et obtenir une réponse à propos d'un sujet déterminé ou véhiculé tout simple un message d'ordre politique. L'orateur, dans le discours politique, est l'un des composants essentiels. C'est lui qui, par le biais des mots, exerce une influence considérable sur son auditoire. C'est ainsi que déclare **Amossy, R** :*

*« S'adapter à son auditoire, c'est avant tout, miser sur des points d'accord. C'est seulement en fondant son discours sur des prémisses d'ores et déjà entérinées par son public que l'orateur peut emporter l'adhésion. or, pour sélectionner à bon escient ces prémisses, il lui faut poser des hypothèses sur les opinions, les croyances et les valeurs de ceux auxquels il s'adresse.»<sup>15</sup>*

**L'auditoire** se définit selon le dictionnaire Larousse comme : « l'ensemble des personnes réunies pour l'audition de quelque chose, de quelqu'un, un public, et aussi une assistance.» Cette définition explique le fait que, l'orateur ayant pour mission de transmettre un message, celle de l'auditoire est de décortiquer les mécanismes de l'argumentation afin d'en tirer une péroraison. L'auditoire joue un rôle capital dans la mesure où il définit l'ensemble des opinions, des croyances et des schèmes de pensées sur lesquels peut s'appuyer une parole qui vise à emporter l'adhésion. C'est dans cet ordre d'idée qu'affirme **Amossy, R** : « *les modalités de l'argumentation sont diverses si elles s'adressent à un public qui n'a pas droit de répondre, ou au contraire à un interlocuteur singulier qui se donne comme partenaire actif de l'échange.»<sup>16</sup>*

### **2-3-Les tâches de l'orateur**

L'entreprise d'une démarche de persuasion, du moins la plus simple à gérer, est celle où l'orateur s'adresse à un public qui partage des valeurs, voire des objectifs, identiques. C'est uniquement dans la mesure où ils partagent une même vision du monde, une doctrine, un programme qu'on peut parler d'un **auditoire homogène**. Cependant, pour persuader son auditoire, il arrive bien souvent, que l'orateur se retrouve face à un **auditoire composite**, réunissant des personnes différenciées par leurs caractères, par leurs attaches ou par leurs fonctions. Il devra donc utiliser des arguments multiples pour gagner les divers éléments de son auditoire. Ceci relève de l'art de tenir compte, dans son argumentation, les circonstances ou la composition de son public. **Selon Cicéron** : « *l'orateur idéal se doit d'accomplir trois tâches, la*

---

<sup>14</sup>

<sup>15</sup> Amossy, Ruth. (2000). « Argumentation dans le discours ». @ Nathan /HER. 21.rue du Montparnasse .75006.Paris.p36

<sup>16</sup> Amossy, Ruth. (2006). « L'argumentation dans le discours ». Fiction. Paris. Nathan. Éd. p36

première consiste, à prouver (**probare**), la deuxième à susciter le plaisir de l'auditeur (**delectare**), la troisième à faire naître ses passions (**flectere**).»<sup>17</sup>(100-101 : 69). En effet, outre la trilogie stylistique Ciceronienne, qui avance qu'un orateur idéal se doit d'accomplir les différentes tâches susmentionnées, afin que l'auditoire accorde plus d'intérêt à son allocution ; il doit également pouvoir remplir ces autres tâches qui sont :

**Inventio** (art de trouver des arguments, et des procédés pour convaincre), **élocutio** (art de trouver les mots qui mettent en valeur les arguments, c'est-à-dire le style), **dispositio** (art d'exposer les arguments de manière efficace et ordonnée), **l'actio** (geste de l'orateur) et en fin **memoria** (procédés pour mémoriser le discours). Selon Amossy, R :

*« La nouvelle rhétorique véhicule l'idée que l'auditoire est toujours une construction de l'orateur. L'orateur doit se faire une image de son public s'il veut obtenir les opinions dominantes (la doxa), les convictions indiscutées. Les prémisses admises qui font partie de son bagage culturel. Il doit connaître le niveau d'éducation de ses interlocuteurs, Le milieu dont ils font partie, les fonctions qu'ils assument en société. »*<sup>18</sup>

**Cicéron**, définit le bon orateur comme, un homme qui joint au caractère moral la capacité à manier le verbe. Dans le même ordre d'idée, **Quintilien** considérera que l'argument avancé par la vue d'un homme a plus de poids que celui que projette de lui par sa parole. Cité par Amossy, Ruth.

## 2-4- Les caractéristiques et stratégies du discours politique

Après avoir essayé de définir les contenants du contrat de discours politique, nous passons aux caractéristiques principales qui en découlent. Par caractéristique, il s'agit des propriétés ou des particularités par lesquelles se distingue le champ de discours politique des autres champs. Nous en avons donc :

- **Le discours politique vise un impact** qui peut être d'ores et déjà psychologique ; une adhésion spontanée ou diffuse, et un appel aux sentiments de l'auditoire.
- **Le discours est parfois mythique**, dans le champ politique, l'orateur peut recourir à une mise en scène qui part du réel vers la fiction, et par conséquent, situer alors l'auditoire dans un monde d'illusions pour le séduire.

---

<sup>17</sup>[https://www.academia.edu/366812/Orator\\_128\\_Cic%C3%A9ron\\_et\\_la\\_cat%C3%A9gorie\\_stylistique\\_de\\_l\\_ethikon](https://www.academia.edu/366812/Orator_128_Cic%C3%A9ron_et_la_cat%C3%A9gorie_stylistique_de_l_ethikon)

<sup>18</sup> Amossy, R. (2000). « Argumentation dans le discours ». @ Nathan /HER. 21. rue du Montpamasse. 75006. Paris. p 36

- **Le politicien prononce son discours dans un cadre spécifique, et le lieu est choisi en amont ainsi que la préparation du discours** aussi. IL prend la précaution de **soigner son image**, cependant, l'ultime but est d'influencer le public.

- Un bon discours politique est caractérisé par une progression argumentative, c'est aussi le talent de recourir à la parole pour la bonne gouvernance de l'Etat en persuadant l'assemblée politique des mesures utilisées pour le bien commun ou pour l'intérêt général. En ce qui concerne les stratégies du discours politique, nous avons sélectionné différentes stratégies discursives qu'utilisent les locuteurs au sein leurs discours dont la fonction principale consiste à persuader l'auditoire au moyen des moyens rhétoriques qui consistent également à atteindre les sentiments de l'interlocuteur. **Ces stratégies sont entre autres :**

-**La stratégie de dénégation** Le sujet politique, tente de nier toute implication dans des actions malhonnêtes ou frauduleuses, même si c'est le cas, prenant ainsi le risque de s'exposer à des enquêtes prouvant son implication.

- **La stratégie de la raison suprême** Le principe de cette stratégie se résume dans l'expression (on ne dit pas, on dit faussement ou on laisse croire au nom de la raison d'État). Au nom d'une raison supérieure, le sujet politique doit taire ce qu'il sait ou ce qu'il pense, et au nom de l'intérêt commun, il doit savoir garder un secret.

-**Stratégie de promesse** ici l'homme politique prononce son discours au cours duquel il fait allusion à une promesse qui peut être de divers genres.

- **Stratégie de décision** Cette stratégie est faite sur base de la légitimation dans le champ politique. L'orateur prend des décisions et s'efforce de les expliquer. Dénoncer une situation inacceptable au sein de la société par exemple, et annoncer des méthodes pour y remédier.

-**Stratégie de justification** ici, l'orateur dans son discours politique, justifie et légitime les actions et les prises de décisions. Il essaie de justifier l'entreprise de ses décisions et des résultats qui en découleront.

- **Stratégie de silence** quant à cette stratégie, l'orateur politique se garde de dire mot. Il opte pour le silence, afin de créer un effet de suspense au sein de son discours pour attirer plus d'attention à ses dires.

-**stratégie de crédibilité** avec cette stratégie, l'auteur vise à attribuer à son discours un caractère de crédibilité en usant des modalisateurs comme **certainement, en vérité, assurément** etc...

- **stratégie de captation** l'auteur cherche à charmer son auditoire afin de mieux passer le message et d'obtenir plus aisément leur adhésion tout en créant chez lui (auditoire) une illusion d'être partie prenante dans une affaire ou dans une cause.

- **stratégie de légitimation** elle vise à construire une position d'autorité à partir de laquelle le discours se déploiera. L'auteur cherche la reconnaissance de droit à la parole et le droit de tenir le discours dont il souhaite.

- **le dilemme** cherche à enfermer l'adversaire dans un choix impossible.

- **L'ironie** permet de faire croire à l'acceptation d'une opinion pour ensuite la ridiculiser. C'est dire explicitement le contraire de ce qu'on pense. C'était l'un des outils de la polémique, très utilisé au XVIIIème siècle.

## 2-5- L'inscription de l'orateur dans le discours

Pour ce titre, nous nous référerons sur les marques linguistiques d'inscription du locuteur dans le discours. Cela se réalise à travers l'analyse et la prise en compte de tous les éléments linguistiques qui renvoient à l'instance énonciatrice. Les différents indicateurs linguistiques de l'émergence/immergence (subjectivité/objectivité) appelés aussi les déictiques : pronoms personnels, formes verbales, modalisateurs. À ce propos, l'énonciation par définition est selon **E, Benveniste** : « *la mise en Fonctionnement de la langue par un acte individuel d'utilisation.* » (1974 :80) L'auteur peut employer la première, deuxième personne, des marques de jugement, et les verbes conjugués. Il peut aussi prendre l'objectivité apparente (**délocution**) du discours explicatif. Dans ce cas-là, la 3ème personne et les phrases déclaratives sont fréquentes. Le temps généralement utilisé est le présent de l'indicatif. Le lexique peut aussi témoigner l'implication de l'émetteur. Le degré de certitude est important et les modalisateurs sont variés (: adverbes, locutions verbales), il peut d'ores et déjà employer un langage d'ordre affectif pour émouvoir le destinataire et se montrer sincère dans ses propos, ainsi que des figures de style. Les connotations traduisent des jugements de valeurs, qu'ils soient mélioratifs ou péjoratifs. - L'énonciation est donc caractérisée par :

- **Le cadre spatio-temporel** de l'énonciation. Ces marques apparaissent au sein du discours et aussi au niveau de la mise en scène.

- **L'acteur de la communication** autrement dit, l'énonciateur est le responsable de la situation d'énonciation. IL peut ou ne pas s'inscrire dans le discours à travers les indices et les traces. L'énonciataire est celui à qui le message est destiné. Dans le cas du discours politique, l'orateur politique choisit des indices et marques appropriés afin d'agir sur l'énonciataire (public).

**Jean blaise Grize** part de l'idée que :

*« Pour tenir un discours sur un thème donné, on doit aussi avoir ou se faire une représentation de celui à qui on s'adresse, et se figurer la façon dont il perçoit et comprend le sujet traité. Or le locuteur A n'a aucun accès direct aux représentations de [l'allocutaire] B. Il s'ensuit que ce qui va*

*effectivement compter, ce sont les représentations que A se fait des représentations de B.»<sup>19</sup>*

En d'autres termes, l'inscription de l'orateur dans son discours dépend de la façon dont il pense que le discours sera reçu par son auditoire, en cela, bien que qu'il n'ait point accès aux opinions de son public, il doit songer au préalable des représentations que son public pourrait avoir vis-à-vis de son allocution.

## 2-6- La subjectivité

**E, Benveniste** soutient la thèse suivant laquelle la subjectivité se manifeste dans l'ensemble des choix linguistiques et l'organisation des verbes que l'on fait en produisant des énoncés. Pour le discours politique, il a « une valeur illocutoire » ce qui fait dire **C.Kerbrat –Orecchioni** que: « *Parler, c'est agir sans doute, mais c'est aussi dire ce que l'on croit être le vrai ; c'est tenter d'avoir raison de l'autre, mais aussi d'avoir raison tout court.*»<sup>20</sup> En effet, la subjectivité dans un discours s'identifie lorsque l'énonciateur mobilise des indices tels que des déictiques, des adjectifs ou verbes qui dénotent des valeurs affectives ou axiologiques. Ces éléments nous font dire que la langue offre des moyens pour marquer subjectivement les énoncés, et par conséquent, indiquer à l'allocution les directions argumentatives formulées par les énonciateurs.

## 2-7- Les marques énonciatives

Les marques énonciatives sont avant tout, des mots ou des expressions qui révèlent l'existence de l'énonciateur dans son énoncé. Ces marques sont :

- **Les déictiques : qui** sont des termes employés par l'énonciateur pour mettre l'accent sur sa présence dans le corps de l'énoncé. Dans ce cas de figure, il peut utiliser des indices comme des pronoms personnels (**je, nous, on...**) pour marquer sa présence, et (**tu, vous, ils, eux...**) pour désigner les énonciataires. Les adjectifs et les pronoms possessifs (**mon, ma, mes, le nôtre, les nôtres..**), pour se désigner lui-même, et (**vous, vos, les vôtres, la vôtre**) pour indiquer son interlocuteur. Les indices spatiaux (**ici, à côté, à droit, loin, avant, derrière...**). Les indices temporels (**Aujourd'hui, maintenant, demain, hier, la veille...**). L'emploi de ces marques peut être un acte sciemment voulu par l'énonciateur dans le but de mieux passer le message.

---

<sup>19</sup> Jean blaise Grize. (1990). « logique et langage ».p36

<sup>20</sup> C.Kerbrat –Orecchioni. (1986). « l'implicite ».p21-22

## 2-8- lois et caractéristiques du discours

Le principe de coopération est constitué de quatre lois ou maximes qui doivent être respectées par les interactants. Ces maximes sont présentées selon Grice par le suivant ordre :

**-Maxime de quantité** suivant laquelle, l'on doit donner des informations suffisantes concernant le sujet de la conversation en évitant la redondance. Que votre contribution soit aussi informative que nécessaire. Que votre contribution ne soit pas plus informative que nécessaire.

**-Maxime de qualité** selon laquelle l'on doit être sincère dans le discours. N'affirmez pas ce que vous croyez être faux. Ne dite pas non plus ce sur quoi vous manquez de preuves.

**-Maxime de relation ou de pertinence** suivant laquelle l'on doit rester toujours dans le cadre de son sujet. Parlez à propos de ce dont il est question dans la conversation (soyez pertinent).

**-La maxime de modalité ou de manière** selon laquelle l'on doit être clair et précis, bref, et méthodique. Outre ces quatre lois, nous avons également deux autres qui sont :

**-Loi d'informativité, O. Ducrot** affirme que : *« tout énoncé A, s'il est présenté comme Source d'information, induit le sous-entendu que le destinataire ignore A, ou même, éventuellement qu'on s'attendrait plutôt à non-A »*<sup>21</sup> En effet, cette loi exige qu'un énoncé soit informatif, le locuteur est censé apporter une information nouvelle à son interlocuteur. Exemple : **« seul Abdoulaye est venu. »**

Le sous-entendu déclenché par la loi d'informativité est qu'on pouvait s'attendre à l'arrivée d'autres personnes. Ce sous-entendu constitue le développement du contenu posé qui est **« Personne d'autre qu'Abdoulaye n'est venu. »**

**-Loi d'exhaustivité à ce propos, O. Ducrot** dit que : *« cette loi exige du locuteur qu'il donne, sur le thème dont il parle, les renseignements les plus forts qu'il possède, et qui sont susceptibles d'intéresser le destinataire. »*<sup>22</sup>

En effet cette dite loi veut que le locuteur donne des renseignements complets concernant le thème dont il parle qui sont susceptibles d'intéresser son l'interlocuteur. Par exemple dans la phrase, **« Certaines chansons de Mozart sont intéressantes. »** L'interlocuteur pourrait sous-entendre via la loi d'exhaustivité que **« Certaines d'autres de ses chansons ne sont pas intéressantes. »** En cela, pour ce qui est des caractéristiques, nous en avons :

---

<sup>21</sup> O, Ducrot. (1972). « Dire Et NE pas dire ». Paris. Hermann.p133

<sup>22</sup> O, Ducrot. (1972). Ibid

- **Le discours est orienté** : pour **D.Maingueneau** :  
*« Le discours est orienté non seulement parce qu'il est conçu en fonction d'une visée du locuteur, mais aussi parce qu'il se développe dans le temps, de manière linéaire [...]. Il peut se dévier en cours de route (digression), revenir à sa direction initiale, ou changer de direction (...). »*<sup>23</sup>
- **Le discours est contextualisé**, la notion du contexte est déterminante afin de dégager le sens et les différentes interprétations possibles. C'est suivant cet ordre d'idée que dit **D.Maingueneau** :  
*« On sait qu'on ne peut véritablement pas assigner un sens à un énoncé hors contexte. Un même énoncé dans des contextes distincts correspond à deux discours distincts. Le discours contribue à définir son contexte qu'il peut modifier en cours d'énonciation. »*<sup>24</sup>

En d'autres termes, les phrases contiennent des éléments qui peuvent s'interpréter au niveau de la phrase elle-même et l'interprétation d'un discours donné ne se résume pas à la somme des interprétations des phrases qui le composent.

- **Le discours est interactif**, l'interactivité se manifeste généralement dans la production de l'oral du discours ou les interactants s'exercent une influence mutuelle. Le discours est un échange dont la dimension interactive se manifeste dans l'organisation, au cours de laquelle chaque locuteur adapte, modifie, module son élocution en fonction de l'autre, en vérifiant de manière immédiate les effets de ses dires sur son auditoire.
- **Le discours est une dimension transphrastique**, c'est-à-dire que le discours est l'ensemble d'enchaînement de plusieurs phrases.
- **Le discours est une forme d'action**, comme le dit **D. Maingueneau** :  
*« parler est une forme d'exercice d'action sur autrui, et pas seulement une représentation du monde. »*<sup>25</sup>

À en juger par cette citation, on parle en utilisant l'ensemble des moyens afin d'influer autrui, ce qui nous rappelle le rôle primordial de la langue (discours/parole). C'est ainsi qu'avance **J. R. Austin** dans la théorie des actes de langage, l'idée que :

*« Toute parole est un acte capable de modifier une situation, un comportement et en même temps constitue un engagement en mettant principalement et inévitablement en relation des activités langagières d'ordres non-verbales envisagées en terme de relecture interpersonnelle. »*<sup>26</sup>

<sup>23</sup> D.Maingueneau. (2007). « Analyse des textes de communication ». Paris. Ed, Armond colin.p42

<sup>24</sup> D.Maingueneau. (2007). Ibid.p44

<sup>25</sup> D. Maingueneau. (2007). « Analyser des textes de communication ». Paris. Ed, Armond colin.p42

<sup>26</sup> John L Austin. (1970). « La théorie des actes du langage ».p15

- **Le discours est pris en charge par le sujet**, en effet, le discours est toujours rattaché à un sujet particulier (l'orateur) qui en assume l'entière responsabilité. Par exemple l'utilisation de la 1<sup>ère</sup> personne en corrobore parfaitement cette version. Le discours n'est discours que lorsqu'il se rapporte à un responsable (sujet) et vise également une ou des personnes.
- **Le discours est régi par des normes et pris dans un inter-discours**, c'est-à-dire, pour comprendre, se faire comprendre, l'énonciateur se doit de respecter certaines normes de discours bien connues sans quoi il ne peut y avoir de compréhension véritable. En des termes plus clairs, tout acte d'énonciation doit obéir aux règles de bonne conduite de l'énoncé. Selon **D. Maingueneau** : « *Le discours ne prend sens qu'à l'intérieur d'un univers d'autres discours à travers lequel il doit se frayer un chemin.* »<sup>27</sup> Le discours politique par exemple, conformément à la maxime d'informativité, il est toujours pris dans pleins d'autres magma de discours, et il a toujours une visée de communication, pris en charge par le sujet (l'homme politique), qui suit des normes dans le but de mieux agir sur le destinataire.

---

<sup>27</sup> D. Maingueneau. Op.cit.p45

## **Conclusion**

À la lumière de toutes ces données, nous pouvons dire que, dans ce chapitre comme l'intitulé l'indique, nous avons essayé de détailler autant que faire se peut, les fondements théoriques et les notions de base qui sont cruciales dans l'argumentation. De la définition aux caractéristiques, et de la structure d'un texte argumentatif, les types d'arguments, les stratégies et autres, jusqu'aux lois et caractéristiques du discours. Argumenter dans un discours, dans un premier temps, peut paraître chose facile, mais en réalité, il n'est pas aussi aisé si l'on s'y prend mal.

## **Chapitre II « Perspectives de définition de L'argumentation dans le discours politique »**

## **Introduction**

Dans ce second chapitre du cadre méthodologique intitulé « **perspectives de définition de l'argumentation dans le discours politique** », comme nous l'avons susmentionné, nous entamerons par une définition de la rhétorique, ensuite nous donnerons un aperçu sur la dimension argumentative ou rhétorique, de quelques grandes figures rhétoriques, la trilogie Artotélienne, l'Ethos, l'Ethos en analyse du discours politique, et les types d'ethos. Le pathos et le rôle des émotions dans l'argumentation, la place de logos dans le discours. En dernier ressort, nous donnerons quelques définitions et explications des notions comme la pragmatique, son rôle dans le discours politique, l'explicite, l'implicite et leurs modes d'expression dans l'argumentation en nous focalisant surtout sur les travaux de **Grice, de Ducrot, de Catherine Kerbrat-Orecchioni, et d'autres spécialistes.**

## 1-Définition de la rhétorique

Du point de vue de l'organisation classique des disciplines, l'argumentation est liée à la logique (art de penser correctement), à la rhétorique, (art de bien parler) et à la dialectique (art de bien dialoguer). C'est cet ensemble qui forme la base du système dans lequel l'argumentation rhétorique a été pensée depuis Aristote jusqu'à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle. La rhétorique consiste donc à mettre les règles à enseigner pour qu'un orateur, tout en les respectant, puisse persuader son auditoire. Elle accorde de l'importance au côté stylistique de la parole, notamment l'usage des figures de style et des tropes (catachrèses). Elle a pour objectif de faire adhérer à l'auditoire la thèse qui lui est proposée ou de l'amener à rejeter une thèse opposée par le biais de l'art oratoire adopté.

**Robieux, J, J** définit la rhétorique comme suite :

*« La rhétorique, l'art de l'éloquence et de la persuasion, sa naissance remonte au 5<sup>ème</sup> siècle avant notre ère. Elle serait née de la nécessité de codifier l'art des plaidoyers qui tentent de convaincre les jurys lors des procès. Son objectif est avant tout, l'art de disposer des arguments pour disqualifier une thèse et de convaincre un auditoire de la légitimité de la thèse opposée. »<sup>28</sup>*

En effet, le but ultime de la rhétorique est l'art oratoire, c'est-à-dire l'art d'enchaîner des arguments afin de persuader l'auditoire par le biais des mots (paroles) utilisés. En cela, **Aristote** la considère comme :

*« Une parole destinée à un auditoire qu'elle tente d'influencer en proposant des thèses ou opinions 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. »<sup>29</sup>*

Ainsi comme l'affirme Aristote, la rhétorique est l'art oratoire autrement dit, c'est l'apprentissage de la capacité de discerner dans chaque cas ce qui est potentiellement persuasif. L'usage de la parole a été donné à l'homme pour exercer une influence. Telle est la position de la rhétorique **d'Aristote**, rédigée entre -329 et -323 avant notre ère. Il met en place une discipline définie comme *« la faculté de considérer, pour chaque question, ce qui peut être propre à persuader. »<sup>30</sup>*

### 1-1- Dimension argumentative ou rhétorique

La discussion sur la pertinence de la notion de la dimension argumentative passe également par une réflexion sur la distinction et les liens entre l'argumentation et la

---

<sup>28</sup> Robieux, J-J. (2008). « Rhétorique et argumentation », Armon colin, Paris.P06

<sup>29</sup> Aristote. (- 329 à -323). « Rhétorique ».lecture de poche».P06

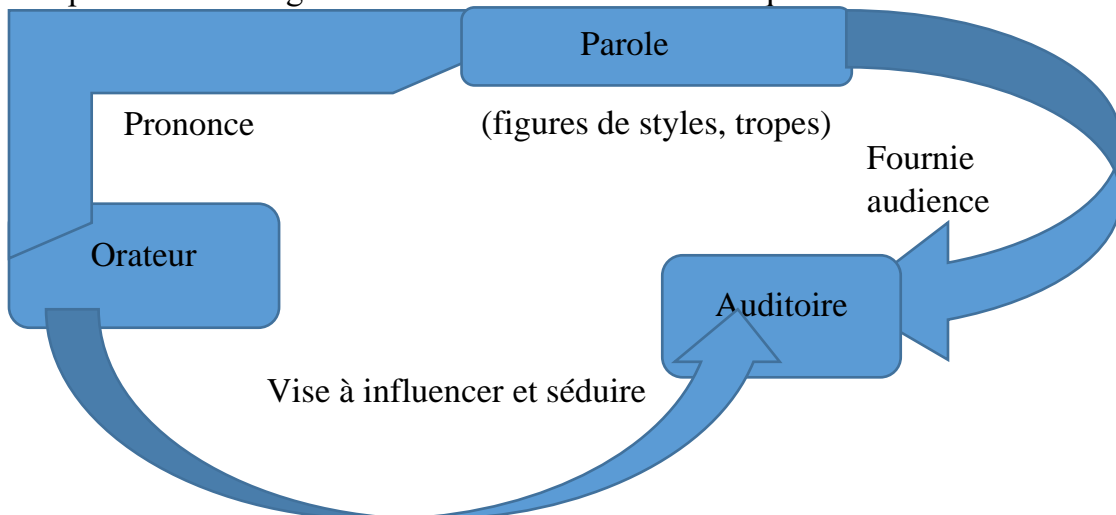
<sup>30</sup> Aristote. (- 329 à -323). Ibid.p82

rhétorique. Ainsi, la différence entre la justification dûment étayée d'une position dans une confrontation de points de vue, et le discours qui oriente les façons de penser, de voir et de sentir, en-dehors de toute confrontation explicite, recoupe la distinction qu'établit **M. Meyer** entre argumentation et rhétorique. Pour lui, la première :

*« Procède en plaçant la question sur la table, la prenant à bras le corps par des arguments qui s'opposent en faveur de telle ou de telle solution, la seconde évacue la problématique en la présentant comme résolue. Elle part des réponses comme, si de ce fait même, la question était résolue. »<sup>31</sup>*

En effet, une distinction entre l'argumentation, qui consiste à exploiter des arguments pour étayer une thèse dans un objectif de justification, la question de l'adhésion y étant subsidiaire, tandis que la rhétorique où un énoncé (moyen verbal) est une opinion explicite dans laquelle le locuteur s'engage, et tente d'influencer et de séduire son auditoire – l'étayage par des arguments n'y étant pas indispensable. Ainsi, il ne peut y avoir de dimension argumentative des discours en

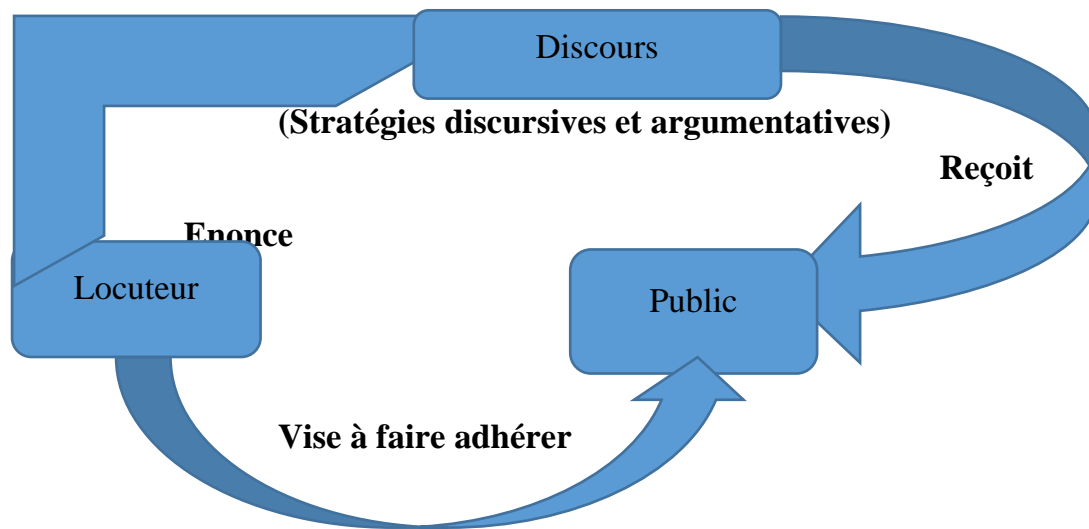
Dehors d'une situation où deux options, au moins, sont envisageables. C'est ainsi que **C.Plantin**, nous fraye le chemin à travers cet extrait en affirmant que : *« pour avoir la bonne argumentation, sortez du langage, des affects (émotions) de la situation de l'interaction. »<sup>32</sup>* Nous allons, à travers les schémas suivants, expliciter les composantes de l'argumentation et celles de la rhétorique.



<sup>31</sup> Meyer, Michel. (2008). « Principia Rhetorica ».Paris. Fayard. p 85- 86

<sup>32</sup> Plantin, Christian. (2016). « Dictionnaire de l'argumentation ». Une introduction aux études d'argumentation. Lyon. ENS. p236

## Schéma n°1 sur la rhétorique



## Schéma n°2 sur l'argumentation

Sur ce, de par ces schémas, l'argumentation tirant ses origines dans la rhétorique classique, les deux termes ne s'opposent guère, ils sont complémentaires, et cette complémentarité donne naissance à la rhétorique argumentative.

L'argumentation et la rhétorique font partie de nos quotidiens, elles sont omniprésentes dans presque toutes nos activités (rendez-vous d'affaire, les soirées de gala, ..), tous, nous avons besoin d'elles pour convaincre ou persuader lors de nos prises de paroles. La rhétorique aristotélicienne est, comme le note **Michel Meyer** : « une analyse de la mise en rapport des moyens et des fins par le discours. Elle étudie la façon dont les hommes négocient la distance qui les sépare pour l'accentuer ou la réduire. »<sup>33</sup>

### **1-2-Les notions argumentatives de base (O. Ducrot)**

Pour cet élément, nous allons aborder les notions comme : la classe argumentative, la force argumentative et les échelles argumentatives. Ce sont des notions initialement développées dans les travaux de **Ducrot**. Pour la classe argumentative, **O. Ducrot** part du principe que : « on dira que deux énoncés  $p$  et  $p'$  appartiennent à une même classe argumentative déterminée par un énoncé  $r$ . »<sup>34</sup> En effet la notion de la classe argumentative est liée à la notion de la conclusion d'une part et du locuteur d'autre part. Si deux énoncés ou plus appartiennent à une même classe argumentative, Cela implique qu'ils permettent de servir la même conclusion et qu'ils représentent le

<sup>33</sup> Meyer, Michel. (2008). « Principia Rhetorica ».Paris. Fayard. p 20- 21

<sup>34</sup> O. Ducrot. (1980). « Les échelles argumentatives ».p17

choix d'un même locuteur. En guise d'exemple : P- Youssouf a échoué au DEF (diplôme d'étude fondamentale)

P'- Youssouf n'a pas eu son concours d'entrée au lycée.

Ces deux énoncés (**p**, **p'**) contiennent des arguments qui servent la même conclusion R qui porte sur l'incompétence et la faiblesse du niveau scientifique de **Youssouf**. En même temps, les deux énoncés reflètent le choix du locuteur. Ils appartiennent donc à la même classe argumentative. La scalarité permet de distinguer les deux principes de l'argumentation dans la langue : la force argumentative et la contradiction argumentative.

La force argumentative C'est lorsque dans une chaîne d'arguments, les arguments qui précèdent l'argument avec '**même**', ont plus de force que ce dernier.

Par exemple : **Ousmane** est un catcheur **tenace, rapide**, et arrive **même** à battre les adversaires les plus coriaces. [E1... ; E2... ; **même** E3]. C'est-à-dire qu'Ousmane est le plus fort et par conséquent le champion. Dans les échelles argumentatives, on procède à la paraphrase et l'interprétation par défaut. En ce qui concerne La contradiction argumentative nous l'illustrerons à travers l'exemple suivant : **Ousmane** est beau, **mais** il ne peut pas se marier.

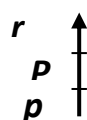
**E1- Ousmane** est beau donc en principe, il peut se marier (+**r**) conclusion positive.

**E2- mais** il ne peut pas se marier (il n'a pas les moyens) (-**r**) conclusion négative.

Pour **O. Ducrot** :

*« Lorsque' une relation d'ordre ou de force intervient à l'intérieur d'une classe argumentative, on dira que les arguments appartiennent à la même Échelle argumentative. Une échelle argumentative est donc une classe argumentative orientée. »<sup>35</sup>*

On présentera une échelle argumentative déterminée par la conclusion r et les arguments p et p' satisfaisant la définition de la manière suivante :



Un énoncé est argumentativement opposé à un autre, lorsque selon **O. Ducrot**, l'énoncé **E1** d'une phrase **p1** avance un argument en faveur d'une conclusion, et un autre énoncé **E2** d'une phrase **P2** avance un argument en faveur de la conclusion inverse. Exemple: **E1-** le travail est presque effectué. (Le travail prendra fin bientôt +**r**) ; **E2-** le travail est loin d'être effectué. (Ici on tend vers une conclusion négative -**r**).

---

<sup>35</sup>O. Ducrot. (1980).Ibid.p18

Un énoncé est donc argumentativement supérieur à un autre, lorsque, **E1** est utilisé en faveur d'une conclusion **r**, et **E2** sera paraphrasable en faveur de la même conclusion. (**E1** à **r**, implique de conclure **E2** à **r**).

Exemple : La bouteille est pleine (n'y rajouter plus +r).

La bouteille est **presque** pleine (n'y rajouter pas trop +r).

En effet, c'est à travers ces exemples que **Ducrot** nous montre comment se superposent les énoncés afin de nous témoigner l'existence des échelles argumentatives.

### **1-3-Quelques grandes figures rhétoriques**

Comme l'affirme **Amossy, R** :

*«L'argumentation n'est pas un raisonnement déductif qui se déroule dans le champs du pur raisonnement logique, en dehors de toute inférence du sujet (...). L'influence réciproque qu'exerce l'un sur l'autre l'orateur et son auditoire dans la dynamique du discours (...) constitue ainsi l'une des clés de la nouvelle rhétorique. »<sup>36</sup>*

Ainsi l'argumentateur, pour prouver à l'auditoire que sa thèse ou son point de vue défendu tienne la route, utilise des figures en plus des arguments afin de donner plus de poids à ses dires. Dans cette perspective, les figures qui peuvent être utilisées sont d'ordres divers. En cela, ces figures dites rhétoriques, s'appuient sur la thèse, et la renforcent dans un style très personnel. Par ailleurs, ce ne sont pas de simples ornements du discours argumentatif. La métaphore argumentative notamment ne possède pas seulement une visée persuasive, mais elle aussi est une forme d'argumentation complexe, qu'il faut parfois analyser dans sa particularité. Nous avons donc des figures comme :

#### ➤ **Les figures d'analogie et de substitution**

Comparaison, métaphore, personnification, allégorie, prosopopée, antonomase, métonymie.

#### ➤ **Les figures d'atténuation**

Litote et euphémisme.

#### ➤ **Les figures d'insistance et d'amplification**

Anaphore, épiphore, énumération, gradation, hyperbole, Aposiopèse.

#### ➤ **Les figures d'opposition**

---

<sup>36</sup> Amossy, R.(2006). « *L'argumentation dans le discours* ». Paris. Armand. Collin. Editeur. p14

Antithèse, oxymore, chiasme, paradoxe, antiphrase.

Outre ces figures, le sophisme et le paralogisme peuvent être des arguments, et également considérés comme des figures rhétoriques. **Christian Plantin** différencie **le sophisme** du **paralogisme** à partir de l'intention de l'orateur en affirmant que : « *le sophiste commet sciemment une faute qui est censée lui profiter, tandis que le paralogisme relève de l'erreur.* »<sup>37</sup> Qu'il s'agisse cependant de manipulation ou d'incompétence, il y a dans tous les cas un raisonnement vicieux. La logique insiste sur le fait que le paralogisme est un argument logiquement défectueux qui se donne pour valide, autrement dit, qui paraît valide dans la communication et possède de ce fait un pouvoir de persuasion. C'est l'écart entre la force rhétorique de l'argument et sa faiblesse logique qui le définit. Par exemple :

Certains **Maliens** sont **Bamakois**  
Or d'autres **Maliens** sont **Sikassois**  
Donc certains **Maliens** sont **Sikassois**.

Pour **Copi & Burgess Jackson** :

*« IL est de coutume dans l'étude de la logique de réserver le terme de paralogisme (Fallacy) pour des arguments ou des figures qui sont psychologiquement persuasifs, mais logiquement incorrects. Qui dans la réalité persuadent, mais qui, en vertu de certaines normes argumentatives, ne devraient pas persuader. »*<sup>38</sup> (1996 :97).

En d'autres termes, ces deux éléments sont plus des arguments, mais cela n'empêche qu'ils soient rangés dans la liste des figures rhétoriques.

#### **1-4- La trilogie aristotélicienne**

Selon **Aristote**, c'est l'alliance de l'intellect et de la vertu qui permet de rendre l'orateur digne de confiance. **Eggs**, retraduit ainsi le texte d'Aristote :

*« Les orateurs inspirent confiance, si leurs arguments et leurs conseils sont compétents, raisonnables et délibérés. S'ils sont sincères, honnêtes et équitables. S'ils montrent de la solidarité, de l'obligeance et de l'amabilité envers leurs auditeurs. »*<sup>39</sup>

En des termes plus explicites, la dimension morale et stratégique de l'ethos (l'image de l'orateur) sont indispensables dans le discours. Il convient donc aux orateurs de les soigner afin d'avoir plus de crédibilités aux yeux du public. Soigner son image, c'est avant tout, songer au préalable de la façon dont il faut paraître dans son discours,

---

<sup>37</sup> Christian, Plantin. (1995). « Que sais-je. L'argumentation ».p251

<sup>38</sup> Cité par Amossy, R. (2000). « Argumentation dans le discours ». @ Nathan /HER. 21. rue du Montparnasse. 75006. Paris.p125

<sup>39</sup> Dans Amossy, Ruth. (1999). « Image soi dans le discours ».Lorrain. Paris. P 41

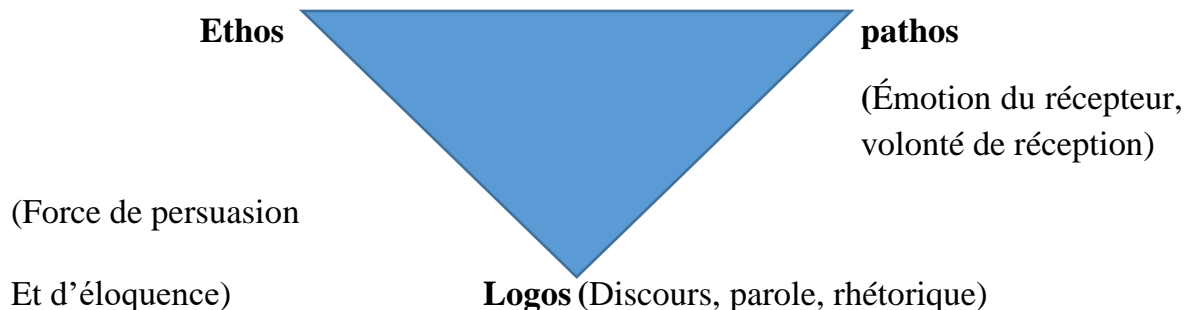
et de montrer ce qu'on sait déjà, et de ce qu'on veut que le public garde de soi (orateur). Dans cette optique, dans la rhétorique classique, les arguments sont divisés par **Aristote** en trois arguments importants au sein du discours, qui sont :

**-L'argument éthique** (qui fait réfléchir l'auditoire sur des valeurs morales d'une requête). En effet, cet argument pousse l'auditoire à faire une réflexion sur la distinction entre l'ensemble des valeurs fondamentales comme, (la justice et l'injustice, ou plus simplement le Bien et le Mal).

**-L'argument pathétique** (ce type d'argument suscite de l'émotion chez le public afin d'accroître leur adhésion au sujet abordé).

**-L'argument logique** (qui fournit des raisons d'accepter la conclusion). Selon **Aristote** : « Les preuves inhérentes d'un discours rhétorique sont trois sortes : l'une réside dans le caractère moral (**Ethos**), l'autre dans la disposition de l'auditoire (**Pathos**), et enfin l'autre dans le discours lui-même (**Logos**), lorsqu'il est démonstratif ou paraît l'être. »<sup>40</sup> À partir de cette définition, les objectifs et les éléments fondamentaux de la rhétorique ont été mis au clair. Ces éléments sont donc indispensables pour la bonne argumentation. **Aristote** avait élaboré le premier modèle de communication orale qu'il nommait rhétorique. Dans ce modèle, l'art oratoire repose sur trois éléments que nous allons illustrer à travers cette figure ci-dessous :

**Figure n°1**



**O. Ducrot** part du principe que :

*« Il ne s'agit pas des affirmations flatteuses qu'il peut faire sur sa propre personne dans le contenu de son discours, affirmations qui risquent au contraire de heurter l'auditeur, mais de l'apparence que lui confèrent le débit, l'intonation chaleureuse ou sévère, le choix de mots, des arguments*

---

<sup>40</sup> Aristote. (1991). « Rhétorique ». Trad. C.-E. Ruelle. intr. M. Meyer. Commentaire de B. Timmermans. Paris. Le Livre de poche.

*(le fait de choisir ou de négliger tel argument peut apparaître symptomatique de telle qualité ou de tel défaut moral. »<sup>41</sup>*

En d'autres termes, l'utilisation de ces éléments ne doit pas se faire au gré du hard, l'orateur doit les exploiter d'une manière réfléchie et raisonnée faute de quoi, il risque de paraître irrationnel devant son public et par conséquent échouer dans son argumentation.

### **1-5-L'Ethos**

Selon **D.Maingueneau** :

*« Ce que l'orateur prétend être, il le donne à entendre et à voir : il ne dit pas qu'il est simple et honnête, il le monte à travers sa manière de s'exprimer. L'ethos est ainsi attaché à l'exercice de la parole, au rôle qui correspond à son discours, et non à l'individu réel, appréhendé indépendamment de sa prestation oratoire. »<sup>42</sup>*

L'ethos constitue ainsi donc un argument redoutable, il s'agit de l'image de soi que l'orateur se construit au sein de son discours, et qui lui confère la crédibilité aux yeux de son public. Autrement dit, c'est la capacité du sujet parlant de présenter certaines images de lui-même afin d'être persuasif devant l'auditoire. En cela, le locuteur peut choisir plus ou moins librement sa scénographie (un scénario préétabli) qui lui convient et qui lui dicte d'emblée une certaine posture. L'image de soi du locuteur se construit ainsi en fonction des exigences de plusieurs cadres que le discours doit intégrer harmonieusement. Ce qui revient à dire qu'un bon orateur est semblable à un technicien qui doit anticiper ce que les autres (son public) attendent de lui et de les surprendre.

### **1-6-L'Ethos en analyse du discours politique**

L'ethos est à mi-chemin dans toutes les productions discursives qui peuvent exister dans l'espace social. Dans le cas de discours politique, l'ethos joue un rôle capital, ce qui amène **D. Maingueneau** à dire que :

*« Dès qu'il y a énonciation, quelque chose dans l'ordre de l'ethos se trouve libérer. À travers sa parole, un locuteur active chez l'interprète la construction d'une certaine représentation de lui-même, mettant ainsi en péril sa maîtrise sur sa propre parole. IL lui faut donc essayer de contrôler plus ou moins confusément le traitement interprétatif des signes qu'il a envie. »<sup>43</sup>*

---

<sup>41</sup> O. Ducrot. (1984). « Le dire et le dit ». By Editions de Minuit. 7. rue Bernard. Palissy. 75006. paris.p201

<sup>42</sup> D.Maingueneau. (1993). « Le contexte de l'œuvre littéraire. Enonciation. Écrivain. Société ».p138

<sup>43</sup> D.Maingueneau. (1993). « Le contexte de l'œuvre littéraire. Enonciation. Écrivain. Société ».p 46

En effet, l'acte d'énonciation d'un discours, notamment politique, nécessite une préparation au préalable de l'image de soi-même (ethos préalable), pour donner plus de justesse à son discours aux yeux de l'auditoire, et prévoir les représentations que le public pourrait avoir sur soi. Dès lors, l'inscription du locuteur dans son discours ne se fait pas qu'avec les déictiques ou des embrayeurs, elle peut se faire aussi à travers l'activation d'un type, et d'un genre de discours dans lesquels, le locuteur occupe une position définie par avance, et par la sélection d'un scénario familier qui modèle le rapport à l'allocutaire.

### 1-7-Les deux types d'Ethos (discursif et pré-discursif)

- **L'Ethos pré-discursif** est selon **D.Maingueneau** : « *les propriétés que se confèrent implicitement les orateurs à travers leur manière de dire (non pas ce qu'ils disent explicitement sur eux-mêmes, mais la personnalité qu'ils montrent à travers leur façon de s'exprimer.* »<sup>44</sup> Ainsi, l'ethos pré-discursif est donc perçu, mais ne fait pas partie du contenu de discours lui-même. C'est en quelque sorte ce qui est perceptible travers la manière d'énonciation adoptée par l'énonciateur. En effet, l'image élaborée par le locuteur s'appuie sur des éléments préexistants, comme l'idée que le public se fera de lui avant sa prise de parole, ou l'autorité que lui confère sa position ou son statut. Il s'agit là, comme le dit **Amossy**, de **l'ethos préalable ou pré-discursif**. En d'autres termes, L'ethos préalable s'élabore sur la base du rôle que remplit l'orateur dans l'espace social (ses fonctions institutionnelles, son statut et son pouvoir), mais il peut aussi se faire sur la base de la représentation collective ou du stéréotype (opinion toute faite) qui circule sur sa personne.
- **L'Ethos discursif** est une dimension constitutive de toute énonciation. Mais il peut y avoir un ethos verbal selon **Ducrot** comme du genre : « *je ne sais pas m'exprimer en public, je n'aime pas les longs discours etc.* »<sup>45</sup>

### 1-8-Le pathos et le rôle des émotions dans l'argumentation

Au sein d'une argumentation, le **pathos** fait appel aux sentiments, aux pulsions, et aux désirs de l'auditoire ce qui lui confère son indiscutable pouvoir de persuasion dans l'argumentation. **Le pathos**, est un moyen oratoire ayant pour but de toucher le public émotionnellement. Il s'associe à l'argumentation émotionnelle, du moment qu'il fait appel aux émotions de l'auditoire. Comme le souligne **Aristote**, l'orateur a le devoir de connaître, au préalable, la nature des sentiments (colère, joie, haine...), qui doivent être suscités chez son auditoire. Dans cette même perspective, **Amossy**, **R** le confirme en déclarant que : « *l'orateur doit savoir ce qui peut toucher son*

<sup>44</sup> D. Maingueneau. (1993).Ibid.p137

<sup>45</sup> O. Ducrot. (1984). « Le dire et le dit ». By Editions de Minuit. 7. rue Bernard. Palissy. 75006. Paris. p201

*auditoire, connaître la nature de leur émotion, et savoir de quels sentiments l'allocutaire est particulièrement accessible à son âge ou à son statut. »<sup>46</sup>*

## 1-9- Le Logos

Toute argumentation est une tentative discursive permettant d'amener l'auditoire à adopter une position souhaitée par l'argumentateur ; de ce fait, pour y arriver, il arrive que l'argumentateur empreinte parfois la voie des émotions (pathos). Par ailleurs, **Le logos (le discours et/ou parole)**, exclut toute entreprise s'effectuant par le recours aux sentiments considérés comme irrationnels. Dans l'argumentation, le logos met l'accent sur la construction discursive faite sur base d'un raisonnement logique suivant une progression argumentative cohérente. Son emploi nécessite un exercice de la raison s'appuyant sur des procédés rationnels tels (la déduction, l'analogie, l'exemple, la comparaison..). La rhétorique issue **d'Aristote** pose au centre du logos deux procédures logiques, **la déduction et l'induction**, auxquelles correspondent deux constructions logico-discursives : **l'enthymème** dérivé (du syllogisme) d'une part, et **l'exemple ou analogie**, d'autre part. ainsi, il consent que : « *Tout le monde, lit-on dans le livre premier de la Rhétorique, la preuve d'une assertion en avançant soit par des exemples, soit par des enthymèmes, et il n'y a rien en dehors de cela.* »<sup>47</sup>

En effet, l'argumentation au niveau **du logos** repose principalement sur les raisonnements logiques qui sous-tendent le discours à visée persuasive et lui confèrent sa validité. Dans cette optique, **Quintilien** présente l'**enthymème** comme un syllogisme lacunaire, à savoir un syllogisme dont les éléments ne sont pas tous présents. **L'enthymème**, écrit **Aristote**, est composé de termes peu nombreux et souvent moins nombreux que ceux qui constituent **le syllogisme**. Il part du principe que, si quelqu'un d'un terme est connu, il ne faut pas l'énoncer, c'est l'auditeur lui-même qui le supplée (le complète). Si par exemple, on veut faire entendre que **Zakaria a vaincu dans un concours et a remporté le trophée**. Il suffit de dire, **qu'il a gagné le prix aux jeux olympiques**, et il n'est pas nécessaire d'ajouter que **les jeux olympiques sont des concours avec des trophées**, car on part du principe que tout le monde le sait.

## 2-La pragmatique

C'est avec l'avènement de la conception inspirée de la philosophie analytique anglo-saxonne et de la pragmatique que l'argumentation rhétorique a trouvée sa place dans le domaine des sciences du langage en donnant au contexte et à la parole une importance dans les études linguistiques principalement initiées par **John L Austin**

---

<sup>46</sup> Amossy, R. (2000). « Argumentation dans le discours ». @ Nathan /HER. 21. rue du Montpamasse. 75006. Paris.p202

<sup>47</sup> Aristote. (1991.) « Rhétorique ». Trad. C.-E. Ruelle. intr. M. Meyer. Commentaire. De B. Timmermans. Paris. Le Livre de poche.p85

et **John R Searle** sur les actes du langage. Quant à la position d'**Amossy, R**, elle énonce que : « *ce tournant a eu lieu lorsque s'est consolidée la tendance à entreprendre l'étude, non plus seulement du système de la langue [...] Mais aussi de l'énoncé en contexte.* »<sup>48</sup> En ce sens, La pragmatique, selon **D.Maingueneau**, est un domaine qui met au premier plan « *la force des signes, le caractère actif du langage, sa réflexibilité fondamentale (...) son caractère interactif, son rapport essentiel à un cadre permettant à interpréter les énoncés.* »<sup>49</sup> (**Diller, Anne-Marie** définit la pragmatique comme suite : « *La pragmatique étudie l'utilisation du langage dans le discours, et les marques spécifiques qui, dans la langue, attestent sa vocation discursive.* »<sup>50</sup> La notion de la pragmatique a été abordée par plusieurs d'autres théoriciens, notamment par **O, Ducrot, D.Maingueneau** et tant d'autres. Elle part du principe que, le langage ne fait pas que décrire la réalité, mais qu'il agit sur elle. Dans cette vision des choses, la pragmatique élabore un modèle qui explique comment, à partir des informations contenues dans l'énoncé, et d'autres fournies par le contexte, le destinataire émet des hypothèses sur l'intention du locuteur. C'est ainsi que définissent **Moeschler et Reboul** la pragmatique par opposition au système linguistique « *On définira la pragmatique comme l'étude de l'usage du langage, par opposition à l'étude de système linguistique.* »<sup>51</sup> Dans une vision plus claire, la pragmatique, s'intéresse aux relations des signes avec leurs utilisateurs, à leur emploi. Quand on parle de composant pragmatique ou qu'un phénomène est soumis à des « facteurs pragmatiques », on désigne par-là, le composant qui traite des processus d'interprétations des énoncés en contexte (des embrayeurs ou déterminants du nom par exemple).

## 2-1- Présentation de la pragmatique dans le discours

**C. Morris (1938)** distinguait trois domaines dans l'appréhension de toute langue, qu'elle soit formelle ou naturelle : (1) **la syntaxe**, qui concerne les relations des signes aux autres signes ; (2) **la sémantique**, qui traite leurs relations avec la réalité ; (3) **la pragmatique**, qui s'intéresse aux relations des signes avec leurs utilisateurs, à leur emploi et à leurs effets.

En effet, la pragmatique prend en charge les énoncés en contexte. lorsqu'on adopte une perspective pragmatique, on est amené à concevoir les énoncés non comme des moyens qu'utilise le locuteur pour encoder le sens qu'il veut communiquer, mais plutôt comme indices riches et complexes à partir desquels l'auditeur peut déduire ce sens, ce qui nous pousse à repenser au rôle exact de la langue (discours) dans la

<sup>48</sup> Amossy, Ruth. (2006). « *l'argumentation dans le discours* ». Paris: Armand Collin Editeur. p

<sup>49</sup>Maingueneau ( 1996 : 66) cité par (AMOSSY, l'argumentation dans le discours, 2006).

<sup>50</sup> Anne-Marie Diller et François Récanati. (1976). «La pragmatique. Que sais-je ». In. Françoise. Armengaud.P05

<sup>51</sup> Moeschler & Reboul. (1994). « Dictionnaire encyclopédique de la pragmatique ».p17

communication linguistique, dans l'environnement et dans la situation de communication. Ainsi, le contexte peut être linguistique ou non-linguistique, envisagé de manière étroite ce qu'on appelle **le contexte immédiat** ou alors de manière large ; **contexte étendu**. La pragmatique désignée comme science du contexte en distingue différents types qui sont :

1. **Le contexte circonstanciel** renvoie à l'environnement physique, immédiat, dans lequel se trouvent les participants de la communication (espace, temps, forme et fond de la communication).
2. **Le contexte situationnel** correspond à l'environnement culturel du discours c'est-à-dire, ce qui est acceptable et tenu pour normal ou pas selon les pratiques et mœurs culturelles en vigueur.
3. **Le contexte interactionnel** est rapporté aux formes du discours lui-même et tout le système de signes qui l'accompagne (gestuel, mimique, tours de parole etc...).
4. **Le contexte épistémique ou pré-suppositionnel** relève des croyances et des valeurs communes aux locuteurs.

C'est ainsi que déclare **Chaïm Perlman** à propos du pragmatisme dans le discours :

*« Dans les domaines où il s'agit d'établir ce qui est préférable, ce qui est acceptable et raisonnable, les raisonnements ne sont ni des déductions formellement correctes, ni des inductions allant du particulier au général, mais des argumentations de toute espèce, visant à gagner l'assentiment des esprits aux thèses qu'on présente à leur assentiment. »<sup>52</sup>*

## 2-2- La théorie des actes du langage

La notion des actes du langage est à la base des travaux de **John L Austin** (1911-1960) & son disciple **John R Searle** (1932) dans « *quand dire c'est faire* » 1970. Selon **Austin**, le langage n'a pas seulement pour but de dire quelque chose, mais aussi de faire quelque chose. « *Parler une langue, disait Searle, ce n'est pas seulement utilisés des symboles (mots ou phrases), c'est accomplir un acte de langage, c'est de produire ces symboles au moment où on a besoin de manière à accomplir un acte spécifique.* »<sup>53</sup> Ainsi, la réaction et la réponse de l'auditeur sont inscrites dans les deux parties d'un jeu de rôle complémentaire. **Austin** part de ces idées suivantes:

- **La fonction du langage** est aussi d'agir sur la réalité.
- **Les énoncés déclaratifs** ne sont ni vrais ni faux, mais réussis ou pas.

Il distingue donc que :

---

<sup>52</sup> Chaïm, Perlman. (1977). « L'empire rhétorique ». Paris. vrin. p 9-10

<sup>53</sup> John, L, Austin. (1970). « Quand dire. C'est faire ». Éditions du seuil. Paris. p 146

- **Les énoncés constatifs** décrivent le monde : **Le soleil brille Ou il fait chaud** par exemple.

- **Les énoncés performatifs** accomplissent une action par le fait de l'énoncer. Par exemple : (**Je te promets que je viendrai demain. Je te remercie de ta loyauté**). **Les constatifs** peuvent être vrais ou faux (le soleil brille ou non), **les performatifs** sont réussis ou non. Un énoncé performatif est réussi, si l'énoncé s'adresse à quelqu'un, si l'énoncé est compris par le récepteur, c'est-à-dire s'il y a correspondance entre ce qui est dit et ce qui est fait. **Austin** constate qu'il est difficile d'opposer strictement constatifs et performatifs car en effet, un énoncé peut être implicitement performatif : **je partirai demain**. Un énoncé constatif correspond la plupart du temps à un acte de langage implicite. Selon **Austin**, en énonçant une phrase quelconque, on accomplit d'une manière diffuse trois actes simultanés (**acte locutoire, illocutoire et perlocutoire**). C'est ainsi que dit **C, Kerbrat-Orecchioni** : « *Le langage est envisagé comme un moyen d'agir sur le contexte interlocutif, et permet l'accomplissement d'un certain nombre d'actes spécifiques, dit en anglais **Speech actes** (« actes de langage, actes de discours, actes de parole, actes de communication).* »<sup>54</sup>

### 2-3- Acte locutoire, acte illocutoire, et acte perlocutoire

De par le point de vue d'**Austin**, en énonçant une phrase quelconque, les trois actes qu'accomplit simultanément un locuteur sont entre autres:

– **Acte locutoire** selon lequel en articulant, et en combinant des sons, on évoque et on relie syntaxiquement les notions représentées par les mots autrement dit, lorsqu'on énonce une phrase quelconque, on produit, et on articule des signes (mots) linguistiques selon le code interne d'une langue.

– **Acte illocutoire** par lequel l'énonciation de la phrase transforme les rapports entre les interlocuteurs. Accomplir l'acte de remercier en disant «merci !... ».C'est-à-dire, lorsqu'on énonce une phrase, son énonciation n'est pas fortuite, on attend qu'une certaine valeur d'action lui soit attribuée par notre interlocuteur.

– **Un acte perlocutoire** à travers lequel l'énonciation vise des effets plus lointains. En interrogeant quelqu'un, on peut avoir pour but de lui rendre service, de lui faire croire qu'on estime ou qu'on adhère à son opinion. Ce courant, dont la quête de l'idéologie est l'une des préoccupations majeures, relègue au second plan la compétence du sujet parlant pour ne s'intéresser qu'à sa performance et préconise le contexte conversationnel comme référence afin d'atténuer le degré d'ambiguïté.

---

<sup>54</sup> C, Kerbrat-Orecchioni. (2001). « Les actes de langage dans le discours ».théorie et fonctionnement. Nathan université. Coll. Fc.P1

Exemple, **je demande que la porte soit fermée**. L'énonciation de cet énoncé, peut provoquer chez interlocuteur un effet plus ou moins prévisible comme : le rire, la peur ou la protestation etc.

Partant de ce fait, la distinction entre l'acte illocutoire et perlocutoire est sujette à des tiraillements divers. Cependant, **l'acte illocutoire** est décrit comme une force (force illocutoire) dirigée dans un certain sens par l'énonciateur. Celui-ci utilise à cet effet des conventions sociales et communicatives, de manière à ce que son interlocuteur comprenne qu'il s'agit **d'une simple demande ou un ordre** par exemple. Tandis que, **l'acte perlocutoire** correspond à l'effet plus ou moins caché de la parole que l'énonciateur peut ne pas très bien maîtriser. D'où l'intervention de la notion d'échec et de réussite initiée par **John R Searle**.

## 2-4 Les types de plans du discours argumentatif

Tout discours argumentatif suit un certain nombre de plan d'exposition selon les objectifs visés par l'argumentateur. En cela, nous avons repéré cinq types de plans de discours argumentatif qui sont :

- **Le plan dialectique** qui procède à un examen critique de la thèse première/ initiale soutenue. On l'examine et on l'explique. La thèse adverse/ antithèse. On prend le contre-argument de la thèse défendue. La thèse finale/ synthèse. On concilie les deux thèses opposées.
- **Le plan analytique** fait le point sur la question : on analyse les faits, les circonstances, les causes, les origines, les conséquences et les solutions.
- **Le plan comparatif** permet de confronter deux thèses. La réflexion s'organise de deux manières : (examen de la première et deuxième thèse ; points communs et différences.) ou encore : on procède à l'examen des points communs entre les deux thèses ; leurs différences et l'on refonde des deux thèses en une troisième.
- **Le plan accumulatif** l'auteur commence par adhérer à la thèse proposée, la commente et illustre chaque aspect du problème abordé par des arguments.
- **Le plan explicatif** s'organise autour de quelques axes que l'auteur essaie d'expliquer à travers des arguments tout en suivant une progression cohérente et structurée.

## 2-5- L'explicite

**H.P.Grice** prend position pour ce qui est de la définition de l'explicite en opposition avec celle de l'implicite. Pour lui, parler explicitement c'est « *to tell something* », tandis que parler implicitement c'est « *to get someone to think something* ». En effet pour **Grice**, **l'explicite** est le fait de **dire quelque chose**, alors que, **l'implicite est le fait d'amener quelqu'un à penser quelque chose**. En d'autres termes, l'explicite constitue ce qui est dit, c'est-à-dire l'ensemble des contenus dégagés sur la base du

matériau linguistique. Dans ce sens, **Grice** précise que le verbe « **dire** » englobe ce qui est dit explicitement ou le sens conventionnel des mots, les contenus interprétés à partir des mots énoncés : « *Quand j'utilise ce mot, j'entends la relation étroite entre ce qui est dit et le sens conventionnel des mots (de la phrase) prononcés.* »<sup>55</sup> (1975 :59). En guise d'illustration du contenu explicite : **je ne me sens pas bien**. Est (je+ ne+ me+ sens+ pas+ bien). Cet énoncé est explicite.

## 2-6-L'implicite

La notion de l'implicite dans le cadre d'une terminologie linguistique désigne un procédé servant à exprimer de façon non formelle une idée ou une pensée. Cette pensée est soutenue par **D. Maingueneau** qui affirme que : « *on peut tirer d'un énoncé des contenus qui ne constituent pas en principe l'objet véritable de l'énonciation, mais qui apparaissent à travers les contenus explicites. C'est le domaine de l'implicite.* »<sup>56</sup> L'implicite n'est donc pas en principe le sens principal de l'énoncé. Il s'agit des informations supplémentaires accompagnant l'explicite. **D, Maingueneau** s'exprime, de surcroît à ce propos, en disant que : « *l'interlocuteur possède une machine interprétative mentale et intuitive qui le conduit à capter et calculer les informations implicites dont la vérification de la sincérité peut s'avérer souvent délicate.* »<sup>57</sup>

## 2-7- Présupposé

Le présupposé dans une large mesure, c'est le sens qui s'oppose logiquement au sens posé. Le présupposé se dégage sur la base du composant linguistique. C'est ce qui peut être déduit. C'est ainsi qu'affirme **O, Ducrot** : « *c'est le composant linguistique qui prend pour point de départ les énoncés considérés hors de tout contexte, et leur assigne des significations.* »<sup>58</sup> Pour illustrer, nous proposons l'exemple suivant :

**Aly a cessé de fumer.**

Pour cet énoncé, c'est le sens du verbe « **cesser** » qui nous permet de déterminer le **présupposé** « **Aly fumait auparavant** » inscrit dans l'énoncé.

**Ducrot** avance que : « *le présupposé est présenté comme une évidence, comme un cadre incontestable où la conversation doit nécessairement s'inscrire, comme un élément de l'univers du discours.* »<sup>59</sup> En d'autres termes, le présupposé est ancré dans le discours, c'est à l'interlocuteur de le déchiffrer afin d'en saisir le sens. Le **présupposé** concerne la nature d'un élément sémantique véhiculé par l'énoncé. Alors

---

<sup>55</sup> Grice, H. Paul.(1975). « Logique et conversation ». Communications. N° 30.P59

<sup>56</sup> D, Maingueneau.(1996). « Les termes clés de l'analyse du discours ». Paris. Éditions du Seuil. Coll. mémo.Lettres.p47

<sup>57</sup> D Maingueneau.(1996). Ibid.p48

<sup>58</sup> O, Ducrot.(1972). « Dire et ne pas dire ». Paris.Hermann.p113

<sup>59</sup> O, Ducrot.(1984). « Le dire et le dit ». By Editions de Minuit. 7.rue Bernard. Palissy. 75006. paris.p20

que le qualificatif **sous-entendu**, caractérise la façon dont un élément sémantique est introduit dans le sens.

## 2- 8- Sous-entendu

Le sous-entendu est le résultat des contenus dégagés par le composant linguistique ainsi que les circonstances d'énonciation de l'énoncé. C'est ce qui se laisse entendre derrière l'énoncé. Ainsi un énoncé tel de Pierre Corneille : « **va ! Je ne te hais point.** » Peut sous-entendre, selon le contexte énonciatif, « **Je t'aime éperdument.** » Ce sens n'est pas tributaire de la volonté de l'énonciateur, il dépend de la capacité interprétative de l'interlocuteur. Sur ce point, **C.Kerbrat-Orecchioni** se prononce en disant que :

*« La responsabilité d'interprétation des sous-entendus incombe à l'interlocuteur et non au locuteur. Si les présupposés sont nécessairement assumés par L et décodés par A, il n'en est pas de même des sous-entendus, qui ne sont jamais imputables à coup sûr à leur énonciateur. »<sup>60</sup>*

En effet, le sous-entendu est dépendant du contexte et dépend également de la capacité intellectuelle et interprétative de l'interlocuteur en fonction des circonstances de l'énonciation. Par exemple, dans la phrase suivante, (**Bien qu'il ait tant travaillé, Oumar a échoué.**)

**Le posé** est que : Oumar a échoué.

**Le présupposé** : il a tant travaillé. Cependant, il existe encore un autre élément de signification qui n'est pas possible de décrire au moyen de ces relations logiques. Cet énoncé présuppose qu'en général, **si on travaille tant, on doit réussir**. En cela, on pourra aisément dire qu'il ne s'agit pas là, de présupposé logique, mais de l'implicite au sens strict. La perception de l'implicite dépend beaucoup des codes sociaux, et culturels, ou de notre connaissance de certaines maximes bien connues.

Par ailleurs, **le sous-entendu**, est défini comme lorsqu'une assertion apporte un élément d'information qui est indiscutablement posé comme vrai, mais qui n'est pas véritablement pertinent par rapport au contexte de sorte que l'interlocuteur soit amené à le substituer à un autre élément qui est tu.

En guise d'illustration : vous demandez à quelqu'un si les plats du restaurant dans lequel il a dîné la veille étaient bons, et il vous répond, « il y avait un joli décor. » Vous pouvez en déduire plus facilement, par sous-entendu, qu'ils n'étaient pas bons, ces plats.

- **L'interrogation et la négation** peuvent aussi constituer selon **Ducrot**,

---

<sup>60</sup> C, Kerbrat-Orecchioni.(1986). « L'implicite » .Paris. A. Colin. p284

Comme des critères qui nous permettent également de distinguer les contenus Posés et présumposés.

Exemple de la négation : **Issa n'a pas cessé de battre sa femme.**

**Posé** = Issa continue à battre sa femme.

**Présumposé** = Issa battait sa femme auparavant.

Avec l'interrogation : **Est-ce qu'Issa a cessé de battre sa femme ?** Si la réponse est **oui**. Le posé sera :

**Posé** = Issa ne bat plus sa femme.

**Présumposé** = Issa battait sa femme auparavant. (Dans tous les cas, les contenus présumposés restent toujours les mêmes).

## **Conclusion**

En guise de conclusion, nous présenterons succinctement le bilan de ce chapitre. Nous avons commencé par la définition de la rhétorique, donner quelques détails sur la dimension argumentative ou rhétorique, dégager certaines grandes figures nécessaires pour une bonne et cohérente argumentation, la rhétorique de point d'Aristote, l'ethos, le pathos et le logos, la pragmatique et ses représentations dans le discours, et clore le chapitre par la notion des actes de langage, de l'explicite, de l'implicite, et leurs formes. Nous avons cependant pu constater que, toutes ces notions sont indispensables dans l'argumentation d'un discours notamment politique. En cela, par rapport à leurs différents modus operandi (outils de travail).

**Chapitre III « Etude du corpus,  
analyse de discours de thomas  
Sankara »**

## Introduction

Outre la présentation du cadre méthodologique dans lequel nous nous sommes tardés sur les éléments d'ores et déjà théoriques, nous tenons à rappeler que notre corpus est composé d'une liste non-exhaustive des discours prononcés par le capitaine **Thomas Sankara**. Le matériau de travail est sélectionné, et extraits du site internet **thomassankara.net**, et les travaux de **Jean Ziegler** dont nous citerons : **discours sur la dette d'Afrique** qui fut prononcé à la vingt-cinquième Conférence du sommet des pays membres de L'Organisation de l'Unité Africaine (O.U.A) à Addis-Abeba (Ethiopie) le 29 juillet 1987 sous la présidence du chef d'État de la Zambie, Kenneth Kaunda, le père de l'indépendance de son pays. Ce discours est de 7 Pages. Nous allons donc, nous focaliser sur ce discours afin de l'étudier, et trouver une perspective de réponse à notre problématique de départ.

### 1- biographique de thomas Sankara

Né le **21 décembre 1949** à Yako, une ville sise à l'entrée du Sahel, entre Kaya et Ouahigouya, dans le royaume mossi du Yatenga. **Thomas Sankara** était le troisième de dix enfants. Sa mère, **Marguerite**, était **mossi**; son père, **Joseph**, peul. IL était le fils d'un ancien soldat colonial, et sa famille vivait sous la colonie française, une existence pénible du prolétariat urbain. Il effectua ses études primaires à l'école de **Gaoua** où il y prend conscience de l'injustice coloniale. Ensuite, Il fait ses études secondaires au **lycée Ouezzin Coulibaly** de **Bobo-Dioulasso**, (deuxième ville du pays), dans les années **1960**. Passionné de la révolution contre les injustices des colons, il hissa le drapeau voltaïque dans la cour à l'occasion de l'Indépendance. Les élèves français l'arrachèrent et le brûlèrent. Conduits par **Thomas Sankara**, les élèves africains leur foncèrent dessus, armés de bâtons. Le père de **Thomas**, tenu pour responsable des "méfaits" de son garnement, fut condamné à la prison. **Thomas Sankara** souhaitait devenir médecin, mais un concours de circonstance fait qu'il entre au prytanée militaire de kadiogo (**PMK**), à Ouagadougou à partir de la seconde. À l'issue de l'obtention de son bac, il suit une formation d'officier à l'Académie militaire d'**Antsirabe**, (Madagascar) **de 1970 à 1973**. Dans ses lectures intenses, il écrivit dans son journal personnel : « *Un militaire sans formation politique n'est qu'un criminel en puissance* ». En **1978**, il fut envoyé au **Maroc** où il se lia d'amitié avec **Blaise Compaoré**. De janvier à mai, il participa à un stage de formation de parachutistes. À **Rabat**, il découvrit l'abominable misère du peuple, le luxe insultant des classes dirigeantes, la perversion du régime néocolonial, les souffrances, le désespoir que des **satrapes** sans conscience infligeaient aux plus pauvres de leurs compatriotes. À son retour à **Ouagadougou**, fin **1978**, **Thomas Sankara** fut nommé commandant des unités de commandos. Comme chaque nouveau membre devait suivre une procédure stricte et progressive, **Thomas Sankara** demande à ses camarades d'accepter **Blaise Compaoré** sans passer par ses étapes. **Blaise Compaoré** fut adopté par le père de **Thomas Sankara**, qui l'accueillit comme un de

ses enfants et ils déjeunaient ensemble tous les jours en famille. En septembre **1981**, **Thomas Sankara** devient, sous la contrainte, Secrétaire d'État à l'information dans le gouvernement du colonel **Saye Zerbo**. Mais il démissionna le **21 avril 1982**, en déclarant en direct à la télévision nationale « *Malheur à ceux qui Bâillonnent le peuple !* ».

Le **4 août 1983**, les commandos de la ville de **Po** sous la direction de **Blaise Compaoré** décidèrent de descendre sur Ouagadougou. **Thomas Sankara** devient alors président de la Haute Volta qui sera rebaptisée « **le Burkina Faso** » signifiant en moré « **le pays des hommes intègres** ». Dès sa prise du pouvoir, il appelle la population à constituer un comité de défense de la révolution (CDR). Il définit ainsi son programme comme anti-impérialiste, en particulier dans son discours d'orientation politique (DOP) à l'issue duquel, il créa le Conseil national de la révolution (CNR). Ainsi, il se démènera pour sortir son pays du sous-développement, promouvoir de nouvelles formes de démocratie directe, et apporter le bien-être à la population de son pays. L'un de ses slogans était que : « *tout ce qui sort de l'imagination de l'homme est réalisable par L'homme* ».

Cependant, **Thomas Sankara fut** assassiné à Ouagadougou le **15 octobre 1987** (à **37 ans**) à cause d'une fourberie perpétrée par celui qu'il considérait comme son frère de sang, **Blaise Compaoré**, avec la complicité des agents français. Considéré comme **le Che africain**, Il est resté le symbole, le model et la référence pour la jeunesse africaine. Avant sa mort, il affirma que : « *tuez Sankara, et des milliers de Sankara naîtront, la patrie ou nous la mort, nous vaincrons !* ».

### **1-1- Méthodologie du travail**

Pour mener une étude adéquate, la méthode projetée est l'approche analytique, et descriptive. En premier lieu, nous commencerons à décomposer et analyser le discours en éléments de sens afin de dégager les arguments, les stratégies d'argumentation, et les moyens rhétoriques utilisés par **thomas Sankara** dans son discours pour passer le message. À travers la rhétorique et l'argumentation, nous nous intéresserons au statut d'influence qu'il exerçait sur son auditoire. Après nous passerons à l'analyse des arguments et les figures rhétoriques en nous appuyant sur les énoncés dégagés au sein de discours en relevant les traces de la subjectivité de l'énonciateur c'est-à-dire les indices et les marques personnelles (déictiques).

### **1-2-Grille d'analyse**

Dans le but de répondre à notre question de recherche, nous avons mis en place une grille d'analyse principalement axée sur les scènes de performances argumentatives ainsi que sur les stratégies de présentation de soi et les types d'arguments employés par **Thomas Sankara** dans son discours. Le rôle de chacun de ces éléments de notre

grille sera décortiqué de manière à ce qu'ils témoignent de leurs réalités respectives. Nous utiliserons des tableaux pour mieux cerner notre corpus d'étude.

### Procédés de l'analyse et de la description du corpus

L'image de **thomas Sankara** dans son discours, comme le but de tout discours argumentatif, le locuteur dans son discours, essaie d'influencer de quelques manières son public et de montrer l'enjeu de certains faits, tout en exploitant divers moyens et stratégies afin d'arriver à ses fins. Dans ce cas de figure, il utilisait plusieurs stratégies et types d'arguments.

**Tableau n°2**

<b>Qui ?</b>	<b>Thomas Sankara</b>
<b>Quel discours ?</b>	<b>Discours sur la question de la dette d'Afrique.</b>
<b>Lieu de discours</b>	<b>Addis-Abeba (Ethiopie)</b>
<b>Date de la prononciation du discours</b>	<b>Le 29 juillet 1987</b>
<b>Par quel canal (moyen) ?</b>	<b>Un discours oral</b>
<b>Adresser à qui ?</b>	<b>Aux chefs d'Etats de l'OUA</b>
<b>En quelle occasion ?</b>	<b>à la vingt-cinquième conférence du sommet des pays membres de l'OUA</b>

Dans ces lignes ci-dessous, nous illustrerons par des énoncés tirés dudit discours, les différentes stratégies argumentatives exploitées par **Thomas Sankara**. Ensuite, nous passerons aux types d'arguments et figures rhétoriques qui y sont également employés. Sur ce, après moult lecture de notre corpus d'étude, nous avons pu repérer les énoncés comme :

### Analyse

#### Argument de constat

*« La crainte que nous avons c'est que les réunions de l'OUA se succèdent, se ressemblent, mais qu'il y ait de moins en moins d'intéressement à ce que nous faisons. »*

En effet, **Sankara**, avait constaté le désintéressement progressif des chefs d'Etat à la réunion, et y voyait un acte d'irresponsabilité de leur part, de ce fait, il tenait donc à le signaler aux autres dirigeants présents ce jour-là afin de trouver une solution idoine à cette situation.

## Argument de blâmassions et d'insistance

« Combien de chefs d'États sont prêts à bondir à Paris, à Londres, à Washington lorsque **là-bas** on les appelle en réunion, mais ne peuvent pas venir en réunion **ici** à Addis-Abeba en **Afrique** ? Ceci est très important !

*Faisons en sorte que par un ensemble de points de bonne conduite, ceux qui viennent régulièrement, comme nous par exemple, puissent être soutenus dans certains de leurs efforts. Exemple : les projets que nous soumettons à la BAD (Banque africaine de développement) doivent être affectés d'un coefficient d'africanité. Les moins africains seraient pénalisés et comme cela tout le monde viendra aux réunions **ici** »*

**Sankara**, dans le souci de convaincre ses interlocuteurs, fait appel à ces arguments susmentionnés, jumelés à une stratégie de blâmassions notamment avec l'emploi du verbe « **bondir** » (péjoratif), et certains indices spatiaux (**là-bas**, **ici**) mettant ainsi l'accent sur la distance, pour que l'assistance puisse accorder plus d'importance à ses dires et en tenir comptes. En cela, il use, de surcroît, une stratégie d'argumentation de justification afin de mieux étayer ses propos en qualifiant les absents des moins Africains.

## Argument d'exemplarité

« Monsieur le président, vous avez dû prendre des décisions qui ne semblent pas du tout être en rapport avec votre âge et vos cheveux blancs. **[Rires]** Son Excellence le président **Habib Bourguiba** qui n'a pas pu venir, mais qui nous a fait délivrer un important message, donnait cet autre exemple à l'Afrique, lorsqu'en Tunisie, pour des raisons économiques, sociales et politiques, il a dû lui aussi prendre des décisions courageuses. »

**Thomas**, essaie ici de charmer le public en ciblant le chef de la conférence avec l'exorde (*monsieur le président*), processus pour capter l'attention de l'auditoire et l'emploi de : (*vos cheveux blancs*), stratégie d'humour afin de mettre l'assistance dans une situation de détente. Il fait également appel à **Habib Bourguiba** (1903-2000, président et père fondateur de la Tunisie indépendante) non seulement pour son exemplarité, mais aussi pour délivrer un important message de responsabilité dont ce dernier a fait preuve pour la sauvegarde de la souveraineté de son pays. Il le nomme ici de surcroît afin de convaincre les chefs d'États présents ce jour-là et les absents en laissant sous-entendre que l'Afrique a besoin de ces genres de dirigeants exemplaires.

## Argument historique

« Les origines de la dette remontent aux origines du colonialisme. **Ceux** qui nous ont prêté de l'argent, ce sont **ceux-là** qui nous ont colonisés. Nous étions étrangers à cette dette, nous ne pouvons donc pas la payer. Ceux qui nous ont conduit à l'endettement ont joué comme dans un casino; quand ils gagnaient, il n'y avait point de débat, **maintenant** qu'ils ont perdu au jeu, ils nous exigent le remboursement ; et l'on parle de crise. **Non !** Monsieur le Président : ils ont joué, ils ont perdu, c'est la règle du jeu, la vie continue! »

**Thomas Sankara**, dans ce passage, opte pour une stratégie d'argumentation d'explication et d'illustration en utilisant l'argument historique dans le dessein d'explicitier les origines historiques de l'endettement d'Afrique. Outre cette explication et cette illustration, il adopte une autre stratégie de réfutation collective, en usant le pronom (**Nous**) renvoyant à lui et à l'auditoire. Il emploie également ici les adjectifs démonstratifs (**ceux, ceux-là**) pour désigner les colons.

### **Argument d'autorité et d'obligation**

« Je citerai par exemple **Fidel Castro**, il a déjà dit qu'il ne fallait pas payer. Je pourrais citer également **François Mitterrand** qui a dit que les pays africains ne peuvent pas payer. Nous entendons parler du **club de Rome, club de paris**<sup>61</sup>, du club de partout. On entend parler du **Groupe des cinq, du Groupe des sept, du Groupe des dix peut-être, du Groupe des cent...** il est normal que nous créions notre club et notre groupe. Faisons en sorte que **dès aujourd'hui** Addis-Abeba devienne également le siège, le centre d'où partira le souffle nouveau : **le Club d'Addis-Abeba**.

Nous avons le devoir **aujourd'hui** de créer le front uni d'Addis-Abeba contre la dette. Ce n'est que de cette façon que nous pouvons dire aux autres qu'en refusant de payer la dette nous ne venons pas dans une démarche belliqueuse, au contraire, c'est dans une démarche fraternelle pour dire ce qui est. Du reste, les masses populaires en Europe ne sont pas opposées aux masses populaires en Afrique, mais ceux qui veulent exploiter l'Afrique, ce sont les mêmes qui exploitent l'Europe ; nous avons un ennemi commun. »

À travers ce passage, **Sankara** s'appuie sur la déclaration des personnes célèbres ou connues à travers le monde dans le but d'étayer ses propos et donner plus de poids à ses arguments à yeux de l'auditoire. Il utilise l'argument d'obligation avec l'emploi du verbe (**devoir**) afin de démontrer l'urgence et l'emploi de (**je**) pour manifester son implication et ce faisant, il assume la responsabilité pleine et entière de sa déclaration. L'emploi du pronom (**Nous**) renvoie non seulement à lui, mais aussi aux

---

<sup>61</sup> Clubs organisés par les grandes puissances économiques pour s'entendre sur une gouvernance mondiale. Le Club de Rome fut créé en avril 1968, le Club de Paris en 1956, ce dernier regroupant 19 pays créanciers qui se réunissent pour négocier les dettes publiques. Le Club de Londres s'occupe de la même chose, mais les créanciers permanents étaient des banques.

chefs d'Etats. Il adopte trois grandes stratégies d'argumentations (stratégie de prise d'initiation, de proposition et d'obligation morale). L'utilisation de l'indice temporel (**aujourd'hui**) indique, aux yeux du public, la nécessité de l'adoption de ses propositions. Ce faisant, il essaie de préconiser un moyen collectif (**création du club d'Addis -Abeba**) pour lutter contre la dette qui leur a été imposée par les colons.

### **Argument de légitimité et d'Ad baculum**

*« Monsieur le président, ma proposition ne vise pas simplement à provoquer ou à faire du spectacle, je voudrais dire ce que chacun de nous pense et souhaite. Qui ici ne souhaite pas que la dette soit purement et simplement effacée ? Celui qui ne le souhaite pas, il peut sortir, prendre son avion, et aller tout de suite à la Banque mondiale, payer ! Tous, nous le souhaitons!*

*Je voudrais que notre conférence adopte la nécessité de dire très clairement que nous ne pouvons pas payer la dette. Non pas dans un esprit belliqueux ou belliciste. Ceci pour éviter que nous n'allions individuellement nous faire assassiner. Si le Burkina Faso tout seul refuse de payer la dette, je ne serai pas là à la prochaine conférence.»*

En utilisant ces arguments, **Sankara**, prétend obtenir l'adhésion de son public à ses dires, en optant pour diverses stratégies d'argumentation notamment, celle de la légitimation pour prouver que sa déclaration est juste et justifiée. Il combine alors des stratégies comme : stratégie de menace, de décision, et de justification afin de démontrer à quel point il était crucial pour la conférence d'adopter ses doléances sans quoi, il menace de ne plus s'être compté parmi les présents lors d'une prochaine conférence. L'utilisation d'argument *ad baculum* nommé aussi argument par appel à la peur, c'est un argument qui se fonde principalement sur l'influence psychologique faite par le locuteur en incitant de la peur au fond de l'interlocuteur afin de le guider à accepter ce qu'on lui propose.

### **Argument de comparaison**

*« Au contraire, les autres nous doivent ce que les plus grandes richesses ne pourront jamais payer, c'est-à-dire la dette de sang. C'est notre sang qui a été versé; on parle du **plan Marshall** qui a refait l'Europe économique, mais on ne parle jamais du **plan Africain** qui a permis à l'Europe de faire face aux hordes hitlériennes lorsque leur économie était menacée, et leur stabilité. »*

**Thomas Sankara**, dans ce fragment de son discours, tente d'établir une différenciation entre la nature des dettes en faisant référence aux sangs giclés des tirailleurs sénégalais pour sauver l'Europe pendant la seconde guerre mondiale. Il laisse sous-entendre que l'Afrique a une dette impayée de la part de l'Europe. En cela, pour mieux convaincre son public, il choisit une stratégie d'explication au cours

de laquelle, il fait référence au **plan Marshall** qui était un dispositif financier conçu après la Seconde Guerre mondiale par les États-Unis afin de relever l'Europe détruite par les bombardements. En effet, Il s'agissait d'un prêt conditionné à l'achat des biens de consommation (*made in U.S.A*) par les pays débiteurs. Ce dispositif, tout en relançant l'économie européenne, permettait aux États-Unis de maintenir leur croissance due à la guerre.

### **Argument démonstratif et de cause à effet (ad consequentiam)**

*« Il y a crise aujourd'hui parce que les masses refusent que les richesses soient concentrées entre les mains de quelques individus. Il y a crise parce que quelques individus déposent dans des banques à l'étranger des sommes colossales qui suffiraient à développer l'Afrique.*

*Il y a crise parce que face aux richesses individuelles que l'on peut nommer, les masses populaires refusent de vivre dans les ghettos, dans les bas quartiers. Il y a crise parce que les peuples partout refusent d'être dans Soweto face à Johannesburg. »*

Ici, **Sankara** recourt à ces types d'arguments afin de dénoncer les malversations financières dont les conséquences directes sont les crises économiques et le sous-développement du continent Africain. Pour cela, il use le registre polémique mieux adéquat pour ces types d'arguments. Il fait allusion à la politique d'apartheid pratiquée d'alors en Afrique du Sud. **Soweto** étant à l'époque une banlieue pauvre abritant les hommes de couleurs (Noirs) et Johannesburg la capitale économique occupée par les Blancs.

### **Argument de réfutation et d'ad personam**

*« Il y a donc la lutte et l'exacerbation. De cette lutte amène les tenants du pouvoir financier à s'inquiéter. On nous demande **aujourd'hui** d'être complices de la recherche d'un équilibre, équilibre en faveur des tenants du pouvoir financier, équilibre au détriment de nos masses populaires. **Non**, nous ne pouvons pas être complices, **non**, nous ne pouvons pas accompagner ceux qui sucent le sang de nos peuples et qui vivent de la sueur de nos peuples, nous ne pouvons pas les accompagner dans leur démarche assassine. »*

À travers ces arguments, **Sankara**, commence par une attaque personnelle portée à l'endroit des tenants du pouvoir financier (les riches), en utilisant le pronom indéfini (**on**), se faisant, il enfile le costume de la délocution, et laisse entendre une autre voix derrière la tienne pour ensuite réfuter les actes desdits tenants du pouvoir financier envers le peuple. Il insiste sur l'emploi de l'adverbe (**Non**) et de la négation (**ne...pas**) mécanisme de répétitions pour montrer la fermeté de sa position vis-à-vis

des agissements des tenants du pouvoir. IL va même jusqu'à les qualifier, par exagération, « de suceurs de sangs ».

### **Argument de préconisation**

*« Je voudrais terminer en disant qu'à chaque fois qu'un pays africain achète une arme, c'est contre un Africain, mais pas contre un Européen, ce n'est pas contre un Asiatique, c'est contre un Africain. Par conséquent nous devons également dans la lancée de la question de la résolution de la dette, trouver une solution au problème de l'armement. Je suis militaire et je porte une arme mais, Monsieur le président, je voudrais que nous nous désarmions. Parce que, moi, je porte l'unique arme que je possède et d'autres ont camouflé les armes qu'ils ont. [Rires et applaudissements]. »*

Par cet argument, **Thomas**, tente de convaincre les chefs d'Etats présents ce jour-là, en adoptant une stratégie d'argumentation de proposition de solution à la question de l'armement, en cela, il associe la stratégie d'explication à celle d'humour afin de leur permettre de mieux saisir les enjeux de la course à l'armement et céder la place à la paix. Sur ce, il s'implique directement à travers l'emploi du pronom (**je**), et indirectement en utilisant le (**nous**) collectif, renvoyant à lui et aux chefs d'Etats. La stratégie d'humour permettant ainsi de mettre le public dans un certain confort et par conséquent donner plus de forces à son argument.

### **Argument logique et d'analogie**

*« Nous devons au contraire reconnaître que les plus grands voleurs sont les plus riches. Un pauvre, quand il vole, ne commet qu'un larcin ou une peccadille tout juste pour survivre par nécessité. Les riches, ce sont eux qui volent le fisc, les douanes et qui exploitent les peuples. »*

**Sankara**, par le biais de ces arguments, établit une comparaison entre le délit commis par le riche et le pauvre, tout en faisant appel à la raison du public et l'amener par un point de la logique, de prendre connaissance du degré de la gravité de chaque crime commis. Il utilise alors à cet effet, des mots comme : (**larcin, peccadille**), pour qualifier le crime du pauvre comme étant un crime du premier degré, et (**le vol du peuple**) pour signaler l'exploitation cynique et l'enrichissement illicite des riches sur le dos de la majorité (le peuple).

### **Argument de norme et de bonne figure**

*« Le Burkina Faso est venu vous exposer ici la cotonnade, produite au Burkina Faso, tissée au Burkina Faso, cousue au Burkina Faso pour vêtir les Burkinabés. Ma délégation et moi-même sommes habillés par nos tisserands et nos paysans. Il n'y a*

*pas un seul fil qui vient de l'Europe ou de l'Amérique. Je ne fais pas un défilé de mode, mais je veux simplement dire que nous devons accepter de vivre africains, c'est la seule façon de vivre libre et de vivre digne. »*

De par ces arguments, **Sankara**, s'appuie sur son exemplarité, part sur base des preuves matérielles, et le bon sens dans le but de mieux exposer, par le biais des arguments utilisés, l'importance d'autosuffisance afin d'emporter plus aisément l'adhésion à la thèse qu'il présente à l'assentiment de son public. Il utilise la stratégie d'autopromotion pour joindre l'action et à ses dires dans l'optique de promouvoir l'africanité.

**Les différentes figures rhétoriques que nous avons pu dégager sont entre autres**

- **L'anaphore**

*« Il y a crise aujourd'hui parce que les masses refusent que les richesses soient concentrées entre les mains de quelques individus.*

*Il y a crise parce que les peuples partout refusent d'être dans Soweto face à Johannesburg ».*

- **Epiphore**

*« La dette, c'est encore le néo-colonialisme où les colonisateurs se sont transformés en assistants techniques.*

*En fait, nous devrions dire qu'ils se sont transformés en assassins techniques ».*

- **Aposiopèse et accumulation**

*« Nous entendons parler du Groupe des cinq, du Groupe des sept, du Groupe des dix peut-être, du Groupe des cent... et [hésitation], que sais-je encore ? »*

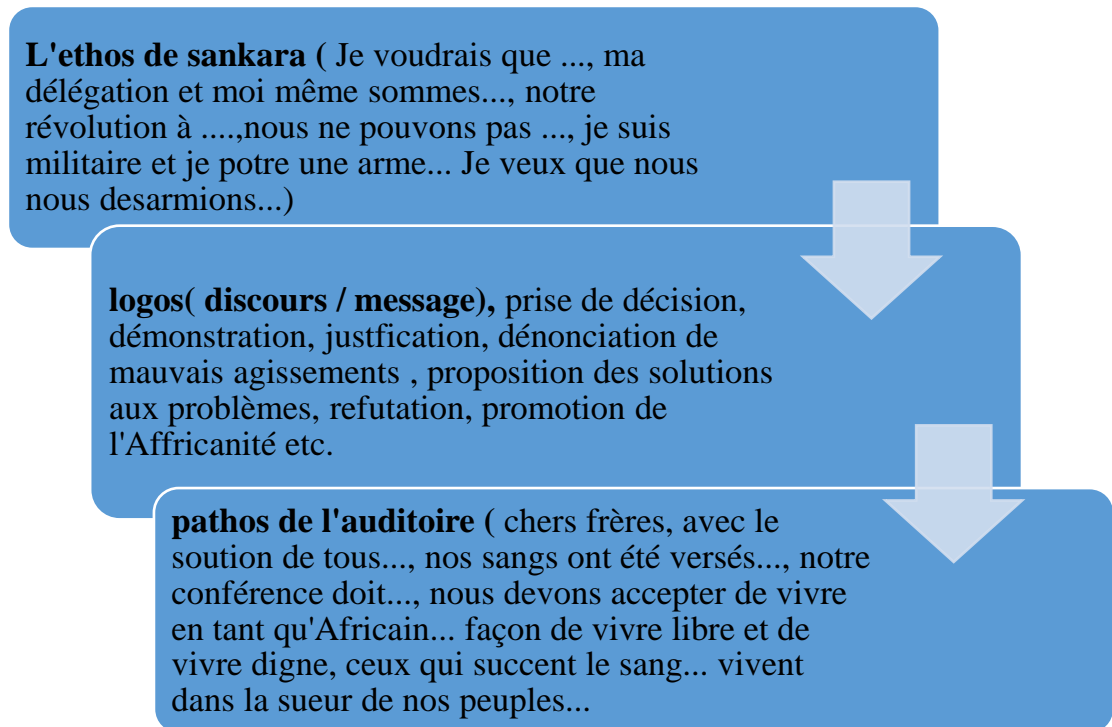
- **Synecdoque et prosopopée**

*« Le Burkina Faso est venu vous exposer ici la cotonnade, produite au Burkina Faso, tissée au Burkina Faso, cousue au Burkina Faso pour vêtir les Burkinabés. [...], le Burkina Faso voudrait dire tout d'abord sa crainte. La crainte que nous avons c'est que les réunions de l'OUA se succèdent, se ressemblent, mais qu'il y ait de moins en moins d'intéressement à ce que nous faisons. Si le Burkina Faso tout seul refuse de payer, je ne serai pas là à la prochaine conférence ».*

En dehors, des stratégies, de divers types d'arguments et des figures rhétoriques exploitées, **Sankara**, utilisait un nombre important d'indices dans son discours montrant ainsi son implication et par ailleurs indiquant son public. Ce faisant, il se construit une image plus ou moins positive et attrayante (**éthos**) aux yeux de son public et *ipso facto* donne plus de valeurs à ses dires. En cela il ne manquait pas de

prendre son public par les émotions (**pathos**) afin d'accorder plus d'intérêt ce qu'il dit. Mais il est important de mentionner qu'il élaborait cette argumentation selon un exposé réfléchi et raisonné (**logos**) pour n'est pas paraître trop peu irrationnel. Nous allons schématiser le modèle de communication et d'argumentation adoptées par **Thomas Sankara** dans son discours à travers ces trois éléments suivants :

**Figure n°2**



En effet, à travers ces éléments, **Sankara** s'inscrit dans son discours notamment avec l'utilisation de la première personne du singulier et du pluriel, les verbes conjugués, les adjectifs possessifs et démonstratifs. Il fait référence à l'auditoire par le biais de divers moyens tels (**Nous, notre, nos**, renvoyant à lui d'une manière directe, et indiquant *hic et nunc* les interlocuteurs de façon indirecte), la troisième personne du pluriel (**ils**), des démonstratifs (**ceux, ceux-là...**).

Cependant, dans cette lancée, **Thomas Sankara**, argumentait explicitement dans la plus part du temps, mais, il lui arrivait de procéder à une argumentation en usant les procédés de l'implicite afin de semer le doute dans l'esprit de son public. Quelques illustrations pour en témoigner nos dires :

*« Je voudrais qu'à cet instant nous puissions parler de cette autre question qui nous tiraille : la question de la dette, la question de la situation économique de l'Afrique. »*

Le point de vue **sous-entendu** de cet extrait de **Sankara** est que : La question de la dette, la situation économique de l’Afrique est une priorité ou doit être une priorité pour tous.

*« La dette sous sa forme actuelle est une reconquête savamment organisée de l’Afrique. »*

**Le posé** est que : l’Afrique a une dette ou encore le continent africain est endetté.

Et **les présupposés** qui en découlent sont : primo, l’Afrique avait été conquise auparavant, secundo, il y a au moins une autre forme de dette qui n’est pas une conquête de l’Afrique.

*« Je voudrais vous dire, Monsieur le président, que la question de la dette est une question que nous ne saurions occulter. »*

**Le posé** est que : la question de la dette a été occultée.

Le point de vue **sous-entendu** de ce passage de **Sankara** est que : la question de la dette est une question qui a été longtemps occultée dont il serait grand temps d’en faire face.

*« Monsieur le président vous-même vous en savez quelque chose dans votre pays où vous avez dû prendre des décisions courageuses, téméraires même. Des décisions qui ne semblent pas du tout être en rapport avec votre âge et vos cheveux blancs. »*

Le contenu **posé** cet énoncé est que : le président a pris des décisions dans le passé.

Le contenu **présupposé** est que : ces décisions ont apportées beaucoup de bien à son pays. Cependant avec la transgression de **maxime de quantité** dans cet énoncé nous permet de déduire le contenu **sous-entendu** comme quoi : l’âge n’est pas un facteur qui peut entraver à la prise des décisions d’envergures.

Ces modes d’argumentations peuvent s’avérer efficaces, du moment qu’ils amènent l’auditoire à se demander de l’importance du sujet abordé. En cela, il (**Sankara**) aurait réussi à semer le doute raisonnable chez son auditoire, ce qui est crucial pour obtenir la doxa positive. Sur ce, dans l’intention d’apporter plus de clartés, nous allons procéder, à travers le tableau ci-dessous, à une récapitulation des arguments dégagés.

**Tableau n° 3**

Arguments	Enoncés dégagés
Argument de blâmassions et d’insistance	« Combien de chefs d’États sont prêts à bondir à Paris, à Londres, à Washington lorsque <b>là-bas</b> on les appelle en réunion, mais ne peuvent pas

	<p><i>venir en réunion <b>ici</b> à Addis-Abeba <b>en Afrique</b> ? Ceci est très important !</i></p> <p><i>Faisons en sorte que par un ensemble de points de bonne conduite, ceux qui viennent régulièrement, comme nous par exemple, puissent être soutenus dans certains de leurs efforts. Exemple : les projets que nous soumettons à la BAD (Banque africaine de développement) doivent être affectés d'un coefficient d'africanité. Les moins africains seraient pénalisés et comme cela tout le monde viendra aux réunions <b>ici</b> »</i></p>
<p><b>Argument d'exemplarité</b></p>	<p><i>« Monsieur le président, vous avez dû prendre des décisions qui ne semblent pas du tout être en rapport avec votre âge et vos cheveux blancs. [Rires] Son Excellence le président <b>Habib Bourguiba</b> qui n'a pas pu venir, mais qui nous a fait délivrer un important message, donnait cet autre exemple à l'Afrique, lorsqu'en Tunisie, pour des raisons économiques, sociales et politiques, il a dû lui aussi prendre des décisions courageuses. »</i></p>
<p><b>Argument de constat</b></p>	<p><i>« La crainte que nous avons c'est que les réunions de l'OUA se succèdent, se ressemblent, mais qu'il y ait de moins en moins d'intéressement à ce que nous faisons.»</i></p>

<p><b>Argument historique</b></p>	<p>« Les origines de la dette remontent aux origines du colonialisme. <b>Ceux</b> qui nous ont prêté de l'argent, ce sont <b>ceux-là</b> (colons) qui nous ont colonisé. Nous étions étrangers à cette dette, nous ne pouvons donc pas la payer. Ceux qui nous ont conduit à l'endettement ont joué comme dans un casino; quand ils gagnaient, il n'y avait point de débat, <b>maintenant</b> qu'ils ont perdu au jeu, ils nous exigent le remboursement ; et l'on parle de crise. <b>Non !</b> Monsieur le Président : ils ont joué, ils ont perdu, c'est la règle du jeu, la vie continue! »</p>
<p><b>Argument d'autorité et d'obligation</b></p>	<p>« Je citerai par exemple <b>Fidel Castro</b>, il a déjà dit qu'il ne fallait pas payer. Je pourrais citer également <b>François Mitterrand</b> qui a dit que les pays africains ne peuvent pas payer. Nous entendons parler du <b>club de Rome</b>, <b>club de paris</b>, du club de partout. On entend parler du <b>Groupe des cinq</b>, du Groupe des sept, du Groupe des dix peut-être, du Groupe des cent... il est normal que nous créions notre club et notre groupe. Faisons en sorte que <b>dès aujourd'hui</b> Addis-Abeba devienne également le siège, le centre d'où partira le souffle nouveau : <b>le Club d'Addis- Abeba</b>.</p> <p>Nous avons le devoir <b>aujourd'hui</b> de créer le front uni d'Addis-Abeba contre la dette. Ce n'est que de cette façon que nous pouvons dire aux autres qu'en refusant de payer la dette nous ne venons pas dans une démarche belliqueuse, au contraire, c'est dans une démarche fraternelle pour dire ce qui est. Du reste, les masses populaires en</p>

	<p><i>Europe ne sont pas opposées aux masses populaires en Afrique, mais ceux qui veulent exploiter l'Afrique, ce sont les même qui exploitent l'Europe ; nous avons un ennemi commun. »</i></p>
<p><b>Argument de légitimité et d'ad baculum</b></p>	<p><i>« Monsieur le président, ma proposition ne vise pas simplement à provoquer ou à faire du spectacle, je voudrais dire ce que chacun de nous pense et souhaite. Qui <b>ici</b> ne souhaite pas que la dette soit purement et simplement effacée ? Celui qui ne le souhaite pas, il peut sortir, prendre son avion, et aller tout de suite à la Banque mondiale, payer ! Tous, nous le souhaitons!</i></p> <p><i>Je voudrais que notre conférence adopte la nécessité de dire très clairement que nous ne pouvons pas payer la dette. Non pas dans un esprit belliqueux ou belliciste. Ceci pour éviter que nous n'allions individuellement nous faire assassiner. Si le Burkina Faso tout seul refuse de payer la dette, je ne serai pas là à la prochaine conférence.»</i></p>
<p><b>Argument de comparaison</b></p>	<p><i>« Au contraire, les autres nous doivent ce que les plus grandes richesses ne pourront jamais payer, c'est-à-dire la dette de sang. C'est notre sang qui a été versé; on parle du <b>plan Marshall</b> qui a refait l'Europe économique, mais on ne parle jamais <b>du plan Africain</b> qui a permis à l'Europe de faire face aux hordes hitlériennes lorsque leur économie était menacée, et leur stabilité. »</i></p>

<p><b>Argument démonstratif et de cause à effet (ad consequentiam)</b></p>	<p><i>« Il y a crise aujourd’hui parce que les masses refusent que les richesses soient concentrées entre les mains de quelques individus. Il y a crise parce que quelques individus déposent dans des banques à l’étranger des sommes colossales qui suffiraient à développer l’Afrique. Il y a crise parce que face aux richesses individuelles que l’on peut nommer, les masses populaires refusent de vivre dans les ghettos, dans les bas quartiers. Il y a crise parce que les peuples partout refusent d’être dans Soweto face à Johannesburg. »</i></p>
<p><b>Argument de réfutation et d’ad personam</b></p>	<p><i>« Il y a donc la lutte et l’exacerbation, de cette lutte amène les tenants du pouvoir financier à s’inquiéter. On nous demande <b>aujourd’hui</b> d’être complices de la recherche d’un équilibre, équilibre en faveur des tenants du pouvoir financier, équilibre au détriment de nos masses populaires. <b>Non</b>, nous ne pouvons pas être complices, <b>non</b>, nous ne pouvons pas accompagner ceux qui sucent le sang de nos peuples et qui vivent de la sueur de nos peuples, nous ne pouvons pas les accompagner dans leur démarche assassine. »</i></p>
<p><b>Argument de préconisation</b></p>	<p><i>« Je voudrais terminer en disant qu’à chaque fois qu’un pays africain achète une arme, c’est contre un Africain, mais pas contre un Européen, ce n’est pas contre un Asiatique, c’est contre un Africain. Par conséquent nous devons également dans la lancée de la question de la résolution de la dette, trouver une</i></p>

	<p><i>solution au problème de l'armement. Je suis militaire et je porte une arme mais, Monsieur le président, je voudrais que nous nous désarmions. Parce que, moi, je porte l'unique arme que je possède et d'autres ont camouflé les armes qu'ils ont. [Rires et applaudissements]. »</i></p>
<p><b>Argument logique et d'analogie</b></p>	<p><i>« Nous devons au contraire reconnaître que les plus grands voleurs sont les plus riches. Un pauvre, quand il vole, ne commet qu'un larcin ou une peccadille tout juste pour survivre par nécessité. Les riches, ce sont eux qui volent le fisc, les douanes et qui exploitent les peuples. »</i></p>
<p><b>Argument de norme et de bonne figure</b></p>	<p><i>« Le Burkina Faso est venu vous exposer <b>ici</b> lacotonnade, produite au Burkina Faso, tissée au Burkina Faso, cousue au Burkina Faso pour vêtir les Burkinabés. Ma délégation et moi-même sommes habillés par nos tisserands et nos paysans. Il n'y a pas un seul fil qui vient de l'Europe ou de l'Amérique. Je ne fais pas un défilé de mode, mais je veux simplement dire que nous devons accepter de vivre africains, c'est la seule façon de vivre libre et de vivre digne. »</i></p>

### ➤ **Lecture et interprétation des résultats**

Au cours de notre analyse, nous avons, dans ce dernier chapitre, analysé un très grand nombre d'énoncés au sien desquels nous avons repéré dix-neuf arguments sélectionnés selon leurs valeurs argumentatives, et les résultats que nous avons obtenus sont répartis selon l'ordre du tableau susmentionné. Quant aux sujets abordés

dans les énoncés analysés, nous avons remarqué en premier lieu que le locuteur argumente **pour convaincre** les interlocuteurs « **les chefs d'États** » tout au long de son discours, afin qu'ils puissent prendre conscience des « **enjeux de la situation économique d'Afrique** ». Ensuite vient en deuxième position, l'argumentation qui prend pour sujet « **la dénonciation de l'exploitation cynique des pauvres par les riches** » en troisième lieu, vient l'argumentation ayant comme sujet « **la corruption comme cause de sous-développement de l'Afrique** » et enfin, l'argumentation pour « la proposition **des solutions** ». Le thème principal de son discours est sans doute « la question de la dette d'Afrique », il va sans dire que, tout au long de son allocution, il adopte une argumentation de critique et d'explication envers ses allocutaires et aussi l'endroit des colonisateurs (bailleurs de fonds). Ces résultats nous montrent explicitement que ce discours politique appartienne à la classe révolutionnaire (opposition). Un discours qui accuse les colonisateurs, qui en dépit de leurs dominations physiques et intellectuelles, imposent aux pays démunis des dettes permettant de les maintenir à genoux. En effet, la dette est administrée par le Fond monétaire international (**FMI**) périodiquement, sachant que ces États débiteurs sont insolvables. Sur ce, il les impose un “programme d'ajustement structurel”. Ce programme comporte une salve (double) de mesures qui visent toutes à privatiser au maximum les services publics (offices de commercialisation des biens de base, offices vétérinaires, industries naissantes, ports, hôpitaux, ...). Et cela permet d'ouvrir donc aux sociétés transcontinentales privées l'accès à l'économie autochtone. Ce discours prononcé devant les chefs d'État africains réunis à Addis-Abeba en juillet 1987 est un discours vu aux yeux de l'opinion publique comme un discours de lucidité et de courage, d'intuitions et de vérité analytique. Puisque, moins de trois mois plus tard, **Thomas Sankara** et onze de ses compagnons furent exécutés à la mitrailleuse dans une maison de l'Enclos à **Ouagadougou**. **Thomas Sankara** a payé de sa vie son discours de visionnaire sur la dette.

## Conclusion

Après une étude consacrée à cette dernière partie intitulée « étude du corpus « analyse du discours de **thomas Sankara** », nous pouvons dire, en guise de conclusion, qu'une importante partie de son discours s'articule autour de divers sujets, et l'utilisation de diverses stratégies argumentatives, divers types d'arguments et diverses figures rhétoriques. Compte tenu de multiples sujets abordés dans son discours, à l'issue de notre description et de notre analyse, nous sommes parvenus aux résultats suivants :

- ✓ L'argumentation de **Thomas Sankara**, dans son discours, se fait sur base de la démonstration, de la justification, de la critique, de la dénonciation, et l'enjeu de la légitimation y étant au cœur de son discours.
- ✓ Pour mieux communiquer et s'adapter à son public, il utilise les moyens rhétoriques et s'implique de cette façon dans son discours de manière directe et quelquefois indirecte. En cela, sa manière de s'impliquer dans son discours se fait avec des manières d'argumentations plus ou moins variées, notamment, par le biais de l'utilisation des déictiques (indicateurs spatio-temporels « **aujourd'hui, maintenant, ici, là-bas, hier...** »; les pronoms personnels « **je, nous, notre, on,...** »
- ✓ Les arguments et les figures rhétoriques exploités au cours de son argumentation montrent une prise de position au préalable dans son discours afin de mieux véhiculer le message et obtenir la doxa positive reflétant l'aboutissement d'une bonne et cohérente argumentation.

## Conclusion générale

Comme toute expérience a une fin, nous arrivons au terme de notre étude ou nous allons essayer de présenter les principaux résultats obtenus. Dans cette perspective, nous proposons de revenir à nos hypothèses de départ afin de vérifier un angle de leurs validations ou de leurs invalidations à la lumière des résultats obtenus. Pour rappel, nous tenons à souligner que, nos hypothèses de départ étaient :

- **Thomas Sankara** exploiterait des arguments dans son discours dans l'optique de persuader son public afin qu'il puisse prendre conscience de la justesse d'une cause.
- Dans l'état de délabrement extrême où se trouvait alors l'Afrique, en particulier son pays la Haute volta rebaptisée (Burkina Faso), les arguments seraient utilisés de surcroît pour convaincre l'auditoire afin de décoloniser les mentalités, maintenir la justice sociale, et éviter l'humiliation qui habitait des millions d'Africains.

À travers notre travail, nous avons pu établir que **Thomas Sankara** recourait aux arguments pour plusieurs raisons, cependant, la principale raison était dans le but de convaincre les auditoires et de les amener à adhérer aux thèses qui leur sont présentés. Cela se vérifie à travers les résultats que nous avons pu obtenir au cours de notre étude. Il commence le discours par l'exorde : « *Monsieur le président, Messieurs les chefs des délégations, Je voudrais qu'à cet instant nous puissions parler de cette autre question qui nous **tiraille**: la question de la dette, la question de la situation économique de l'Afrique.* », à travers cet exorde, il capte l'attention du public et trace le cheminement de son argumentation. Ce faisant, il essaie de convaincre l'auditoire à la suite des démonstrations.

Tout en enfilant le costume d'un bon orateur, et d'une certaine manière celui d'un beau parleur, **Sankara**, montrait diverses manières de se présenter devant le public lors de ses prises de paroles. En cela, l'exploitation des pronoms personnels était fréquente, notamment les « **je... ; Nous... ; Vous... ; ils... ; notre..., on ; etc.** »

**Les indices spatio-temporels** « **là-bas ... ; ici... ; hier... ; aujourd'hui... ; maintenant...** ».

Pour mieux obtenir plus d'opinions, les stratégies argumentatives utilisées étaient d'ores et déjà multiples, en l'occurrence, l'utilisation des trois pôles (L'Ethos, le Pathos, et le Logos) dominant ainsi le champ de l'argumentation. Ces stratégies s'articulaient autour des arguments divers, mais les principaux arguments utilisés tout au long de son discours étaient entre autres :

- ✚ Argument de blâmassions et d'insistance
- ✚ Argument d'exemplarité
- ✚ Argument de constat
- ✚ Argument historique

- ✚ Argument d'autorité et d'obligation
- ✚ Argument de légitimation et d'ad baculum
- ✚ Argument de comparaison
- ✚ Argument démonstratif et cause à effet (ad consequentiam)
- ✚ Argument de réfutation et d'ad personam
- ✚ Argument de préconisation
- ✚ Argument logique et d'analogie
- ✚ Argument de Norme et de bonne figure.

Il est intéressant de porter votre attention sur le fait que, ces arguments, ces stratégies et ces figures rhétoriques utilisés par **thomas Sankara**, tout au long de son discours, lui permettait d'influencer de quelques manières les opinions de ses auditoires. Et cela, il le faisait soit par la voie de la raison, soit par la voie des sentiments. Mais nous avons pu constater au cours de notre analyse que la première (voie de la raison « conviction »), primait sur la seconde (voie des sentiments « persuasion ») cela se justifie à travers des précédés et des arguments usés allant plutôt en faveur de la logique que des sentiments. Le but ultime de son discours, était de démontrer les enjeux, et de proposer des perspectives de résolutions aux fléaux qui sévissaient au sein du continent Africain et ceux à la base du sous-développement de l'Afrique. Pour y arriver, il lui fallait donc travailler à décoloniser les mentalités au moyen de la parole en adoptant des stratégies et des arguments afin de convaincre et/ou persuader la population Africaine pour qu'elle puisse prendre conscience de qu'il y a et d'en faire face au lieu d'en être spectatrice. Au vu des résultats découlés de notre analyse, nous pouvons clore, notre travail de recherche, en affirmant avec certitude, la confirmation de nos hypothèses de départ. L'argumentation étant un domaine très étendu, nous espérons que notre travail a été bien mené, et que les résultats découlés sont crédibles et contribueront à l'avancement des connaissances scientifiques. Nous avons quand même réussi, à notre sens, à toucher l'essentiel de notre recherche espérant que notre travail susciterait de nouvelles réflexions vers d'autres thèmes dans le domaine sciences humaines voire même politique.

#### **Bilan et constat :**

À la lumière de toutes ces données, nous pouvons dire que, l'élaboration de ce travail n'a pas été chose aisée, car la recherche de sur web est un travail qui prend énormément du temps, et nécessite de l'énergie. Au cours de notre recherche, nous avons eu à consulter des banques de données ainsi que les bases de données telles que : Cairn, Ztorn, cependant, il arrivait souvent que ces bases de données ne contenaient pas des documents auxquels on s'attendait ce qui rendait la tâche encore plus difficile. Hormis ces détails, nous pouvons affirmer sans doute que, nous avons beaucoup appris en menant cette expérience.

## Références bibliographiques

### I-Ouvrages consultés

- ❖ **Amossy, R. (2000).** L'argumentation dans le discours. Nathan /HER. 21. rue du Montpamasse.75006. Paris.
- ❖ **Amossy, R. (2006).** *l'argumentation dans le discours*. Paris: Armand Collin Editeur.
- ❖ **Aristote. (1990).** Organon V. Les Topiques. Rad. et notes J. Tricot. Paris. Vrin.
- ❖ **Aristote. (1991).** Rhétorique, trad. C.-E. Ruelle. intr. M. Meyer. commentaire de B. Timmermans. Paris. Le Livre de poche.
- ❖ **Bourdieu, P. (1996).** Champ politique. champ des sciences sociales. champ Journalistique. Chiers de recherche. N° 15.GRS.
- ❖ **Ducrot, O. (1972).** Dire et ne pas dire. Paris. Hermann
- ❖ **Ducrot, O. (1984)** « Le dire et le dit », by Editions de Minuit, 7, rue Bernard, Palissy, 75006, paris
- ❖ **GHIGLIONE, R. (1989).** *je vous ai compris ou l'analyse des discours politiques*. Paris: Armand Collin Editeur.
- ❖ **Georges-Élia Sarfati, (2005)** éléments d'analyse du discours.
- ❖ **Govier, T. (2001).** Dans son manuel de référence. *A practical study of argument*.
- ❖ **Kerbrat-Orecchioni, C. (2001).** les actes de langage dans le discours : théorie et fonctionnement. Nathan université. Coll. FC.
- ❖ **Kerbrat-Orecchioni. (1986)** « L'implicite », Paris, A. Colin.
- ❖ **Maingueneau, D. (1996).** Les termes clés de l'analyse du discours. Paris. Éditions du Seuil. coll. Mémo. Lettres.
- ❖ **Meyer, M. (2008).** *Principia Rhetorica*. Paris : Fayard.
- ❖ **Perlman C. (1977).** L'Empire rhétorique. Rhétorique et Argumentation. Paris. Vrin.
- ❖ **Perelman, C. & Lucie Albrecht's Tyteca. (1970). [1958].** *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*. Bruxelles : Éditions de l'Université de Bruxelles.
- ❖ **Plantin C. (1990).** Essais sur l'argumentation. Paris. Kimé.
- ❖ **Plantin, C. (2016).** Dictionnaire de l'argumentation une introduction aux études d'argumentation. Lyon : ENS.
- ❖ **Robieux, J-J. (2008).** Rhétorique et argumentation. Armon colin. Paris.
- ❖ **Rabatel, A. (2004).** Argumenter en racontant. Bruxelles : De Boeck.

- ❖ **Rabatel, A. (2014).** Quelques remarques sur la théorie argumentative de la polyphonie. *Arena romanistic*.14, 204-222.

## II- dictionnaires consultés

- Le petit Robert. (2011).** Version numérique.
- **Charaudeau, P. (2005).** Le discours politique. Vuibert. Paris.
- **Dictionnaire Larousse.** Version papier

## III- sites

- <http://pedagogie.ac-limoges.fr/lhlp/IMG/pdf/fiches-argumentation.pdf>(visité le 06/10/2021)
- [https://www.famillefutee.com/download/Les\\_strategies\\_argumentatives\\_ws\\_1018696602.pdf](https://www.famillefutee.com/download/Les_strategies_argumentatives_ws_1018696602.pdf) (visité le 03 / 01/ 2022)
- [http://public.iutenligne.net/expression/parouty\\_prevot/raisonner/modules/analyser/Chapitre-3/Section-3-3.html](http://public.iutenligne.net/expression/parouty_prevot/raisonner/modules/analyser/Chapitre-3/Section-3-3.html) (visité le 04/01/2022)
- <https://core.ac.uk/download/pdf/224191902.pdf> (visité le 04/01/2022)
- <https://journals.openedition.org/aad/2560?lang=en> (revue électronique 20/2018), (visité le 09/02/2022)
- <https://www.cairn.info/revue-langage-et-societe-2003-3-page-9.htm>(visité le 13/02/2022)
- [https://e-cours.univ-lr.fr/UNT/argumentation/co/module\\_Contenus\\_18.html](https://e-cours.univ-lr.fr/UNT/argumentation/co/module_Contenus_18.html)(visité le 13/02/2022)
- [file:///C:/Users/ASUS/Downloads/Ethikon\\_Guerin.pdf](file:///C:/Users/ASUS/Downloads/Ethikon_Guerin.pdf) (visité le 15/02/2022)
- <http://eprints.univ-batna2.dz/1838/1/VrF%20Th%C3%A8se-converti.pdf> (visité le 15/02/2022)

## IV- Mémoires consultés

**Bozetine Soumia**, mémoire de master : « L'Argumentation dans le discours politique : cas du discours des candidats aux élections présidentielles françaises **Nicolas Sarkozy** et **François Hollande** en 2012 » Université Amar télédji de Laghouat. 2015-2016

**Saad Zighem**, mémoire de master : « L'Ethos présidentiel : cas d'une interview avec le président de la France **Emmanuel Macron** »Ecole Normale Supérieure de Laghouat. 2018-2019

## **Annexes**

Listes des figures et des tableaux

Tableau1 : des connecteurs et/ou des articulations logiques.

N°1.....

Tableau2 : de présentation du discours.

N°2.....

Tableau 3 : de récapitulation des arguments dégagés.

N°3.....

Figure1 : les trois éléments de l'art oratoire

N°1.....

Figure2 : le modèle de communication et d'argumentation adoptées par **Thomas Sankara**

N°2.....

Schéma1 : la rhétorique et ses composantes.

N°1.....

Schéma2 : l'argumentation et ses composantes.

N°2 .....

### **Le discours sur la dette d'Afrique**

Voir l'intégralité du discours sur le site [Thomassankara.net](http://Thomassankara.net) (consulter le 26/04/2022)

## **Résumé :**

Le présent travail est principalement axé sur l'argumentation dans le discours politique, notamment celui du discours sur la dette de l'Afrique du Capitaine **Thomas Sankara**. Au cours de notre travail, nous sommes partis d'une question centrale en nous interrogeant sur la voie par laquelle **Thomas Sankara, à travers l'argumentation dans son discours, essaie d'influencer ses interlocuteurs**. À partir de cette question de recherche, nous avons essayé de mener une étude scientifique en optant pour la méthode analytique et descriptive mieux adéquates pour entreprendre l'étude de notre corpus d'étude. Pour la planification, notre choix s'est porté sur la structure ternaire, composée de deux volets dont deux chapitres pour le volet théorique et un chapitre pour le volet pratique. Notre objectif était de montrer l'impact qu'avait l'argumentation de discours **Thomas Sankara** sur ses auditeurs, et de démontrer comment celui-ci influençait lesdits auditeurs à travers les arguments exploités. Nous avons pu constater au cours de notre analyse que **Thomas Sankara** argumentait en empruntant diverses voies (voie de la raison « conviction », celle des sentiments « persuasion »), Par ailleurs, la première (voie de la raison), primait sur la seconde (voie des sentiments). Le but ultime de son discours, était de démontrer les enjeux, et de proposer des perspectives de résolutions aux fléaux qui sévissaient au sein du continent Africain et ceux à la base du sous-développement de l'Afrique. Pour y arriver, il lui fallait donc travailler à décoloniser les mentalités au moyen de la parole en adoptant des stratégies et des arguments afin de convaincre et/ou persuader la population Africaine pour qu'elle puisse prendre conscience de qu'il y a et d'en faire face au lieu d'en être spectatrice. Nous avons découvert aussi que dans un discours politique, l'auditoire est le pivot du contrat de la communication.

## **Mots clés :**

**Le discours ; la politique ; l'argumentation ; la dette ; la stratégie argumentative et la rhétorique.**

ملخص:

يركز هذا العمل بشكل أساسي على الجدل في الخطاب السياسي ، ولا سيما الخطاب حول ديون إفريقيا للكابتن توماس سانكارا . أثناء عملنا ، بدأنا من سؤال مركزي حول الطريقة التي يحاول بها توماس سانكارا ، من خلال الجدل في خطابه ، التأثير على محاوريه ، من هذا السؤال البحثي ، حاولنا إجراء دراسة علمية باختيار الطريقة التحليلية والوصفية الأنسب لإجراء دراستنا . بالنسبة للتخطيط وقع اختيارنا على الهيكل الثلاثي المكون من جزأين بما في ذلك فصلين للجزء النظري وفصل واحد للجزء العملي . كان هدفنا هو إظهار تأثير مناقشة خطاب توماس سانكارا على مستمعيه ، وإظهار كيفية تأثيره على المستمعين المذكورين من خلال الحجج ، "المستخدمة . تمكنا من أن نلاحظ خلال تحليلنا أن توماس سانكارا جادل من خلال اتباع مسارات مختلفة (مسار العقل "الإقناع مسار المشاعر "الإقناع .) "كان الهدف النهائي من خطابه هو توضيح القضايا، واقتراح احتمالات الحلول للأفات التي كانت مستعملة داخل القارة الأفريقية و التي كانت أساس التخلف الأفريقي . لتحقيق ذلك ، كان يعمل على إنهاء استعمار العقليات عن طريق الكلمات من خلال تبني استراتيجيات وحجج من أجل إقناع السكان الأفارقة حتى يتمكنوا من إدراك ذلك ومواجهته بدلا . كما اكتشفنا أن الجمهور في الخطاب السياسي هو محور الخطاب

: الكلمات المفتاحية

الخطاب ؛ السياسة ؛ الحجج ؛ الدين ؛ استراتيجية الجدل والبلاغة