**COURS SUR L'ARGUMENTATION :LES TYPES D'ARGUMENT**

Ce cours présente quelques types d’arguments qu’on rencontre fréquemment dans des discours argumentatifs.

**La notion de type d’argumen**t repose sur l’idée que l’on pourrait regrouper les différents arguments observables dans toutes sortes de débats en « types », en fonction de la nature de la relation qui permet le passage de la prémisse-argument à la conclusion : Breton parle de « moules » argumentatifs pour désigner ces grandes catégories générales, parmi lesquelles, *l’argument d’autorité, l’argumentation par l’exemple, l’argument par le précédent,* etc.

L’identification des types d’arguments rencontrés dans un discours argumentatif est plus difficile qu’on ne le croit. En effet, les arguments classiques (*argument d’autorité, argument ad hominem, argument pragmatique,* etc.) sont définis à un niveau d’abstraction parfois malaisé à saisir.

En effet, l’analyse argumentative a à voir avec le contenu des discours : en cela, elle se situe « au ras du texte », et risquerait de tomber dans la paraphrase si l’identification des types d’arguments ne permettait pas d’atteindre un niveau d’abstraction supplémentaire, abstraction nécessaire pour, à partir de diverses occurrences de séquences argumentatives, dégager une structure commune définitoire d’un type donné d’argument.

Ainsi, pour analyser l’exemple suivant :

« *Fumer provoque des maladies graves » (p) ; « à consommer avec modération » (r),*

il faut éviter une glose paraphrastique du type « Le locuteur justifie son invitation à la modération par le fait que fumer provoque des maladies graves » (qui ne fait que re-dire ce que l’exemple dit déjà clairement) aussi bien qu’une analyse trop générale (du type : « la proposition p étaye la conclusion r » - ce qui est déjà mieux que la paraphrase précédente, puisque la description nous dit qu’il existe une relation argumentative entre (p) et (r), ce qui n’était pas donné d’avance ; mais ce qui reste cependant insuffisant, puisque c’est vrai de tout enchaînement argumentatif).

Entre ces deux extrêmes (trop spécifique, trop général), l’exemple peut être analysé comme une occurrence d’un argument pragmatique, selon lequel **les conséquences** indésirables d’un acte (les maladies graves) **sont avancées comme argument** en faveur de l’abandon, total ou partiel, de cet acte (consommer avec modération). A l’analyste de reconnaître, dans la matérialité langagière spécifique à chaque occurrence d’un argument, le type auquel il correspond ; il peut en cela, parfois, s’aider de certains indicateurs (des expressions langagières souvent associées à un type d’argument) ; ces indicateurs sont malheureusement rares et le plus souvent, plurivoques.

Au-delà de cet intérêt des types d’arguments (opérer à une « montée en généralité » dans l’analyse), ils permettent également de mieux comprendre la structure et la dynamique des échanges polémiques, en ce qu’à chaque type d’argument est associé un mode de discussion et de réfutation spécifique. Pour un type d’argument donné, on peut définir une série de questions, dites « questions critiques », qui en définissent les conditions d’acceptabilité. Ces questions tracent les voies que la réfutation d’un argument peut emprunter.

**1. La charge de la preuve**

Avant d’aborder quelques- uns des principaux types d’arguments, nous ferons un détour par une des catégories d’analyse les plus spécifiquement argumentatives : la question de la charge de la preuve. Cette question est liée au fait que dans la plupart des contextes où l’on peut être amené à exprimer des opinions, on attend des participants à la discussion qu’ils ne se contentent pas d’affirmer leur point de vue, mais qu’ils le *justifient*. Règne donc alors une forme d’ « exigence d’argumentation », qui veut que chacun doit accepter – sous certaines conditions, on le verra – d’assumer la charge de la preuve de ce qu’il avance.

Cette exigence est notamment de mise dans la plupart des forums de discussion sur Internet, comme l’illustre ce commentaire, posté par le nouveau modérateur d’un forum consacré aux ovnis en janvier 2011 (http://sceptic-ovni.forumactif.com/t1036-moderation-de-la-section) :

*« Bon je vais être clair:*

*Je modère dorénavant la section, et avec moi les trolls ont une espérance de vie extrêmement réduite.*

*Donc ça va être simple :*

*- Plus de 2 messages avec un truc du style : "oui mais c'est pas si simple que ça."* ***Et pas d'arguments derrière = dégage.***

*- Plus de 2 messages avec un truc du style : "Ton explication ne tient pas parce que tout est possible."* ***Et pas d'arguments derrière = dégage.***

*- Tout ce qui s'en approche de trop près= dégage.*

*Valable pour tout le monde.*

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

*Je vous donnerai même une liste.*

***Ici on argumente ou on se tait****.*

*Surtout quand c'est juste pour faire chier le monde.*

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

*Vous pourrez toujours pleurer ça ne sera pas plus différent que d'habitude. »*

Les consignes données par le modérateur du forum sont, certes, exceptionnellement virulentes ; en revanche, le point qu’elles illustrent n’a rien que de très banal. Dans de nombreuses circonstances, on est tenu de justifier les propositions qu’on affirme.

**1.1. Principe d’attribution de la charge de la preuve**

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

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

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

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

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

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

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

**1.2. Négociation de la charge de la preuve**

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

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

***n°11*** *: Tenez, j’ai une idée ; il me semble que c’est à nous de convaincre monsieur qu’il a tort et que nous avons raison ; chacun de nous pourrait, pendant deux-trois minutes… enfin, c’est juste une idée comme ça…*

***n°12*** *: Non non, bonne idée. Si on faisait un tour de table ? On commence par vous.*

***n°1 :*** *Eh bien euh… c’est difficile à dire… je pense juste qu’il est coupable ; ça m’a paru évident. Personne n’a prouvé le contraire.*

***n°7*** *: Personne n’avait à prouver le contraire. C’est aux plaignants de fournir la preuve. [The burden of proof is on the prosecution] L’accusé n’est même pas obligé d’ouvrir la bouche. C’est dans la constitution.*

**n°1** : B*ien sûr, je sais bien. Ce que je veux dire, c’est que… eh bien, je crois juste qu’il est coupable. Quelqu’un l’a vu faire.*

Au début de cette séquence, toutes les possibilités sont ouvertes. En particulier, l’argument du nombre pourrait jouer : ce serait alors à celui qui défend une opinion minoritaire (et qui, en ce sens, va *contre la doxa* et considère avoir raison contre tous) de justifier sa thèse. C’est pourtant la proposition inverse que fait n°11, peut-être par souci d’économie : il peut paraître plus aisé de faire changer d’avis un individu isolé, alors que le retournement de 11 personnes par une seule peut sembler moins réalisable. Une fois ce principe général accepté, encore faut-il décider de l’ordre dans lequel vont argumenter les partisans de la culpabilité de l’accusé – qui va assumer en premier la charge de la preuve ; et c’est ici la disposition spatiale qui va trancher (celui qui prend en charge l’animation du groupe invite le juré qui se trouve à côté de lui à commencer, initiant ainsi le *tour de table*, au sens strict). Mais assumer la charge de la preuve n’est pas chose facile, et n°1 cherche à s’en débarrasser **en invoquant son intime conviction,** et en renvoyant le devoir de preuve à son adversaire : « personne n’a prouvé le contraire ». Mais n°7 (qui doute de la culpabilité de l’accusé) lui rappelle la règle d’attribution de la charge de la preuve en contexte juridique (ce n’est pas à l’accusé de prouver qu’il est innocent, mais à l’accusation de prouver qu’il est coupable), ce qui amène, bon an mal an, n°1 à avancer un argument en faveur de sa position («*quelqu’un l’a vu faire »*).

Le caractère négocié et stratégique de l’attribution du devoir de preuve est également illustré par la séquence suivante, tirée d’un débat télévisé sur la voyance opposant le Mage Dessuart à Yves Galifret, professeur de psycho-physiologie sensorielle, débat animé par Jean-Claude Bouret:

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

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

***JCB*** *: Alors monsieur le mage Dessuart.*

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

***MD*** *: Alors cher professeur je pense que c'est exactement l'inverse parce qu’en l’occurrence, nous, les voyants, nous sommes des sujets, on n’est pas des scientifiques et c’est pas possible pour nous qui n’avons pas l’information nécessaire de démontrer les mécanismes de ce genre de phénomènes. On en est sujets […] mais comment voulez-vous que nous expliquions ces choses-là ?? Nous n’avons pas les armes pour ça, on n’est pas des scientifiques. (« Duel sur la Cinq » 22/04/1988, la 5)*

Dans cet exemple, on voit bien à nouveau comment la question de la charge de la preuve est négociée entre les interactants. Yves Galifret explicite la règle d’attribution « classique » de la charge de la preuve (« c’est à celui qui affirme de prouver »), règle à laquelle le mage Dessuart propose de substituer un nouveau principe, faisant appel au paramètre de la compétence (« C’est au plus compétent au sujet d’une proposition p d’apporter la preuve de cette proposition »). Contrairement au cas envisagé précédemment (où n°11 propose que son propre camp assume le devoir de preuve), on voit bien comment, en contexte fortement polémique, les participants tendent à chercher à se soustraire à la charge de la preuve et à s’en tenir à une position de critique des arguments de l’adversaire.

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

## 2. Les types d’argument

En première approche, on peut se contenter d’un classement grossier, comme celui proposé par l’école pragma-dialectique, entre **arguments comparatifs** (fondé sur une relation de ressemblance), **arguments causaux** (mettant en jeu une relation de causalité) et **arguments symptomatique**s (que je considère assez irrespectueusement pour les concepteurs de ce classement comme une catégorie « poubelle », à laquelle sont rattachés tous les arguments ne relevant d’aucune des deux catégories précédentes). Ici, je me contenterai d’aborder successivement un certain nombre de regroupements ou distinctions sans souci de systématicité ni de classement.

### 2.1. Les arguments fondés sur la ressemblance

Les arguments qui relèvent de cette catégorie générale exploitent une relation de ressemblance entre deux entités X et Y. En général, l’une de ces entités est considérée comme mieux connue ou mieux acceptée que l’autre, et, sur la base de propriétés communes, on cherche à faire passer une propriété connue ou admise de X à Y.

#### 2.1.1  L’argument par analogie proportionnelle

On l’a dit, l’argument par analogie repose sur une similitude de structure, dont la formule la plus générale serait : A est à B ce que C est à D. C’est donc, sous sa forme pleine, un argument à quatre termes, qu’il met en relation deux à deux. Il vise à mettre en parallèle un *phore* (une relation déjà admise) avec un *thème* (relation qu’il s’agit de faire admettre). L’exemple classique d’argument par analogie est le suivant :

*La vieillesse est le soir de la vie*,qui, sous sa forme développée, repose sur l’analogie suivante : « *la vieillesse est à la vie ce que le soir est à la journée »*.

L’analogie à quatre termes (dite analogie proportionnelle) peut avoir des orientations diverses :

- **orientation esthétique**, comme dans l’exemple précédent ;

- **orientation didactique**, quand on part d’un phore connu pour faire comprendre une relation pour lors inconnue de l’auditoire ;

- **orientation argumentative**, quand on part d’un phore admis pour faire admettre une relation contestée par l’auditoire.

Il est rare que l’argument par analogie explicite les quatre termes sur lesquels il repose ; il faut qu’on puisse en identifier trois pour parler d’argument par analogie.

L’argument par analogie proportionnelle est générateur de bons mots : le rapprochement entre deux entités issues de domaines expérientiels très éloignés peut produire des effets de surprise parfois heureux. C’est pourquoi ils sont particulièrement fréquents dans le discours politique. Philippe de Villiers en stigmatisait d’ailleurs l’utilisation, considérant qu’il était facile, mais stérile, de faire des « bons mots » en politique, et illustrant cette critique par l’analogie proportionnelle suivante :

*« Edouard Balladur est à l’imagination ce que Kierkegaard est au saut à la perche. »*

L’analogie construite ici repose sur l’idée qu’un philosophe comme Kierkegaard, eu égard à son goût pour les choses de l’esprit, est sans doute un piètre sauteur à la perche ; la conclusion visée est que Balladur, pour sa part, n’a guère d’imagination.

*Barbara Cartland est le Richard Clayderman de la littérature.*

Structure sous-jacente : Barbara Cartland est à la littérature ce que Richard Clayderman est à la musique classique, c’est-à-dire un sous-produit obéissant à des fins plus commerciales qu’artistiques.

Le schéma sur lequel repose l’analogie précédente est extrêmement productif, et extrêmement fréquent dans la critique artistique, musicale, littéraire ou cinématographique. Il suffit d’établir un parallèle entre deux personnes relevant de champs artistiques différents, pour faire passer les jugements admis sur l’un vers le deuxième.

La même structure peut être appliquée à un « décentrage géographique ».

C’est ce que fait Jean Tibéri lorsqu’il traite Philippe Seguin, candidat à la mairie de Paris en 2001, de « Kim Jong-Il des Vosges ». (Rappelons que Seguin est député des Vosges, et que Kim Jong-Il est le dictateur au pouvoir en Corée du Nord).

#### 2.1.2. L’argument par comparaison

L’argument par comparaison rapproche deux termes par le biais d’un outil de comparaison explicite : « comme », « semblable à… » :

*Tu es bien comme ta mère ! Tu ne reconnaîtras jamais que tu peux avoir tort.*

La comparaison peut être une manière commode de définir ou de caractériser un objet ou une notion en les rapprochant ou en les distinguant d’autres objets. Au lieu de considérer l’objet en soi, on choisit un objet comparable plus simple ou plus connu pour le définir (ou l’évaluer) par approximation. Ainsi, en avril 2003, dans un article intitulé « Prélude au choc des civilisations » et faisant suite à une déclaration de Georges Bush, qui espérait que le succès militaire américain en Irak allait accélérer le processus de démocratisation des pays voisins, Mezri Haddad :

 « *Parce qu’ils n’ont pas de mémoire historique, à l’inverse des Européens, les Américains ne se rendent pas encore compte que le remède qu’ils préconisent est infiniment plus nocif que le mal qu’ils prétendent combattre. Tels les sauvages de Louisiane décrits par Montesquieu, qui, pour récolter les fruits mûrs d’un arbre n’hésitaient pas à l’abattre car c’est plus commode et plus rapide, les stratèges en antichambre ne réalisent pas que leur scénario paradisiaque pourrait tourner à l’apocalypse. » (Libération, 15 avril 2003, rubrique « Rebonds », p.10)*

La comparaison entre l’attitude des Américains en Irak et celle des sauvages de Louisiane décrits par Montesquieu, introduite par l’opérateur de comparaison « tels », vise à faire passer une évaluation du comportement décrit dans le phore (« c’est une attitude à court terme qui peut oblitérer sérieusement le long terme ») sur le thème. Notons au passage qu’il y a « contagion » de certains traits secondaires du phore sur le thème – et notamment, que la comparaison des Américains avec des « sauvages » n’est pas innocente en termes axiologiques. Par ailleurs, l’évocation de Montesquieu a également des retombées positives en termes d’*ethos* (citer Montesquieu est toujours plus gratifiant que citer Laurent Ruquier, par exemple).

Ainsi, l’argumentation par comparaison peut être un moyen pédagogique ou polémique efficace, mais la comparaison peut aussi être simplificatrice ou abusive, car elle ne retient que certains critères de ressemblance au détriment des différences. Ainsi, des comparaisons comme la suivante :

*La hiérarchie, c’est comme les étagères : plus c’est haut, moins ça sert.*

a essentiellement une fin ludique ; même si elle pointe vers des conclusions du type « la hiérarchie ne reflète en rien les qualités professionnelles des individus » (et s’oriente vers une critique sociale), elle ne prétend à aucune rigueur intellectuelle, et entre dans la catégorie des boutades en « les X, c’est comme les Y : … ».

En cela, les argumentations par comparaison, puissantes en ce qu’elles permettent de tisser des liens entre différents domaines du savoir, suscitent souvent une forme de méfiance, évoqué par l’adage « comparaison n’est pas raison ». Cette méfiance est notamment liée à la conscience que l’orientation argumentative de la comparaison dépend, bien évidemment, du phore que l’on choisit, et que la substitution d’un phore à un autre fait varier parfois radicalement la conclusion visée. Ainsi, lorsque, interrogé sur l’état de santé de William Gallas (qui doit disputer un match contre la Chine quelques jours plus tard), Raymond Domenec répond ainsi à la question « Comment va-t-il ? » :

*« Très bien. Nettement mieux que s’il allait plus mal, mais nettement moins bien que s’il allait mieux » (3 juin 2010)*

s’il n’avait pas fixé la conclusion visée par l’évaluation « Très bien » en début de réponse, l’orientation argumentative de ses comparaisons serait restée flottante, la première orientant vers « plutôt bien », la seconde, vers « plutôt pas très bien ».

On mentionnera encore que les argumentations par comparaison, jusqu’à présent qualitatives (il s’agit de faire passer une propriété du phore au thème), peuvent viser une conclusion de type quantitative (il s’agit de décider si le thème est plus X, moins X ou aussi X que le phore – et si ce X est peu ou beaucoup). Ainsi, dans l’exemple suivant :

*Pierre est aussi intelligent que toi. Il devrait réussir son examen haut la main !*

la comparaison vise à poser le haut degré d’intelligence de Pierre, qui permet ensuite de conclure à son succès probable. C’est une argumentation par comparaison du même type que l’on trouve dans la phrase suivante, issue du forum soc.politique

*Le régime vietnamien est aussi communiste que moi je suis un spécialiste de macramé.*

C’est au lecteur de supposer que l’auteur du message est ironique, et *n’est pas* spécialiste de macramé ; et qu’il est donc inexact de qualifier de « communiste » le régime vietnamien (l’idée sous-jacente étant sans doute que pour l’auteur, le régime vietnamien n’incarne pas le « vrai » communisme, sans doute valorisé à ses yeux, mais une forme pervertie de communisme qui n’autorise en rien à juger de la doctrine originelle).

#### 2.1.3. L’argument par le précédent

L’argument par le précédent, qui établit un parallèle entre deux situations éloignées dans le temps, fait également partie de la grande famille des argumentations comparatives.

Il s’agit ici de procédés caractérisés par une structure générale commune, qu’on pourrait caractériser par le principe général « tirer des leçons du passé ». Il s’agit de procédés qui présentent les caractéristiques suivantes :

un parallèle est établi entre :

-un événement ou une situation antérieure. Cet événement ou cette situation constituent le phore de l’argumentation,

-un événement ou une situation actuelle ou à venir, sur laquelle il s’agit de se prononcer ou de prendre des mesures ; cet événement ou cette situation constitue le thème de l’argumentation ;

- sur la base de ce parallèle, une conclusion est tirée à propos du thème.

Selon la façon dont on reconstruit le raisonnement sous-jacent à ces constructions argumentatives, on considérera qu’elles relèvent soit d’une argumentation comparative ou analogique [qui met en jeu une relation de ressemblance], soit d’une argumentation au cas par cas [qui repose sur une opération de catégorisation].

La spécificité de l’ensemble des procédés argumentatifs envisagés ici, par rapport à la catégorie générale de l’argumentation comparative, tient à la temporalité qu’elle mobilise : le cas pris comme phore est antérieur au cas-thème.

L’examen des différentes formes que peut prendre cette structure argumentative générale amène à distinguer plusieurs cas de figure, selon l’orientation argumentative conférée au parallèle entre le phore et le thème :

(1)   Premier cas de figure : **le Précédent\_1 :** Le phore a fait l’objet d’un jugement, d’une évaluation ou d’une décision qu’il s’agit de transférer tel quel sur le thème : « Dans le cas C0, on a agi de telle façon ; C0 et C1 présentent des similarités importantes ; il faut donc agir dans le cas de C1 de la même façon ». Le phore fait office de modèle. On est proche de la notion de « précédent » telle qu’elle est formulée dans la plupart des théories de l’argumentation, en conformité avec la notion juridique de précédent : des cas relevant de la même catégorie (que cette catégorie soit définie par des critères juridiques ou autres) doivent recevoir le même traitement. Une telle argumentation met en jeu la règle de justice et constitue une forme d’argumentation *a pari*. La dimension temporelle y est finalement assez anecdotique ; il se trouve que C0 est antérieur à C1, mais cette antériorité n’est pas centrale ni fonctionnellement pertinente ; elle est juste « de fait ». Comme le souligne Perelman à diverses reprises, une argumentation de ce type joue en faveur du principe d’inertie :

Le précédent joue un rôle primordial dans l’argumentation dont la rationalité est liée à l’observation de la règle de justice qui réclame un traitement semblable des situations semblables. Or, l’application de la règle de justice suppose l’existence de précédents qui nous instruisent sur la manière dont ont été réglées antérieurement des situations semblables à celle qui se présente. Ces précédents, tout comme les modèles dont s’inspire une société, font partie de sa tradition culturelle, qui peut être reconstruite à partir des argumentations qui les ont utilisés. (Le champ de l’argumentation, 1970, p.27)

(2)   Deuxième cas de figure : **le Précédent\_2 :** Le phore fait l’objet d’un jugement négatif, et fonctionne en fait comme un anti-modèle, qu’il s’agit de ne pas reproduire. C0 est vu comme une « erreur du passé », manifestant au mieux un « dysfonctionnement », au pire, une « catastrophe », dont il s’agit d’éviter la reproduction. Le jugement ou la ligne d’action concernant C1 doit donc prendre, d’une manière ou d’une autre, le contrepied de C0. On est alors proche du terme de « précédent » tel qu’il est le plus souvent utilisé par les locuteurs ordinaires : « souvenez-vous du précédent de X ! » est une invitation à « tirer des leçons de l’histoire », et à « ne pas reproduire les erreurs du passé ». A l’inverse du cas envisagé en (1), cette argumentation invite à la révision des procédures de jugement et d’action. **(= Précédent2)**

Ainsi, lors de la conférence de citoyens organisée par la région Ile de France sur les nanotechnologies, un citoyen interpelle les experts en posant la nécessité d’une meilleure information sur les risques liés aux nanotechnologies. Guy Paillotin lui oppose la réponse suivante :

*Faut-il informer le citoyen de tout ? (.) vous savez euh c’était p’t’être pas très malin d’annoncer/ euh que la grippe aviaire allait s’transformer en grippe humaine/ et tuer tout l’monde/ parce que ça (.) ça a créé des ravages pour euh : pour rien donc (.) y a des questions d’éthique sur l’information/ c’est clair/ (.)*

Pour juger de l’opportunité des mesures à prendre dans le domaine des nanotechnologies, Paillotin évoque la crise de la grippe aviaire comme phore ; il pose un jugement négatif sur les mesures d’information de la population sur les risques potentiels pris à l’époque, et érige donc C0 (la gestion de la grippe aviaire par les pouvoirs publics) en anti-modèle. La conclusion implicite est un positionnement pour le moins réservé sur l’affichage public et non raisonné des risques liés aux nanotechnologies.

Chacun des sous-types de l’argumentation comparative offre le flanc aux mêmes stratégies de contestations. Pour contester une argumentation comparative, on peut en effet :

- suggérer que les différences l’emportent quantitativement sur les ressemblances ;

- suggérer que les ressemblances, quoique nombreuses, sont anecdotiques, alors qu’il existe une différence fondamentale entre les deux entités ou situations qui bloque la comparaison ;

- opposer à la comparaison une autre comparaison anti-orientée argumentativement.

### 2.2. Argumentations causales

Parmi les argumentations regroupées sous le chapeau « argumentations causales », je n’en présenterai que deux : l’argument pragmatique (qui est d’une grande fréquence dans les argumentations ordinaires, et en particulier dans le discours politique), et l’argument de direction.

#### 2.2.1.  Argument pragmatique

**Définition.** L’argument pragmatique, ou argument par les conséquences, consiste à faire dépendre l’évaluation d’une thèse ou d’une ligne d’action de l’évaluation de ses conséquences. Il admet deux variantes :

**·argument par les conséquences positives** : appuie une thèse ou une ligne d’action en montrant qu’elle aurait des conséquences désirables :

*Fais tu sport, tu perdras tes kilos en trop !*

·**argument par les conséquences négatives :**invite à abandonner une thèse ou une ligne d’action en faisant état de ses conséquences néfastes prévisibles :

*Arrête de manger des Chamallows, tu vas grossir !*

Le même type d’argument peut servir des conclusions opposées. Ainsi, l’argument pragmatique peut viser à légitimer la peine de mort, aussi bien qu’à la dénoncer :

*Il faut militer contre la peine de mort, parce qu’elle rend les erreurs judiciaires irréparables.* (argumentation par les conséquences négatives)

*Il faut militer pour la peine de mort, parce qu’elle élimine la récidive.* (argumentation par les conséquences positives)

L’argument pragmatique peut être rejeté pour son utilitarisme ; en effet, il se soucie peu des principes, pour ne s’intéresser qu’aux conséquences pratiques, et peut être critiqué comme immoral.

Analysez l’argument pragmatique dans le texte suivant, tiré des *Lettres persanes* de Montesquieu (Lettre CXXXV, Rica à \*\*\*\*, dialogue avec un moine bibliothécaire).

Voici les livres de science, ou plutôt d’ignorance occulte : tels sont ceux qui contiennent quelque espèce de diablerie : exécrables, selon la plupart des gens, pitoyables, selon moi. Tels sont encore les livres d’astrologie judiciaire. — Que dites-vous, mon Père ? Les livres d’astrologie judiciaire ! repartis-je avec feu. Et ce sont ceux dont nous faisons le plus de cas en Perse ; ils règlent toutes les actions de notre vie, et nous déterminent dans toutes nos entreprises. Les astrologues sont proprement nos directeurs ; ils font plus : ils entrent dans le Gouvernement de l’Etat. — Si cela est, me dit-il, vous vivez sous un joug bien plus dur que celui de la raison. Voilà le plus étrange de tous les empires. Je plains bien une famille, et encore plus une nation, qui se laisse si fort dominer par les Planètes. — Nous nous servons, lui repartis-je, de l’astrologie comme vous vous servez de l’algèbre. Chaque nation a sa science, selon laquelle elle règle sa politique ; tous les astrologues ensemble n’ont jamais fait tant de sottises en notre Perse qu’un seul de vos algébristes en a fait ici. Croyez-vous que le concours fortuit des astres ne soit pas une règle aussi sûre que les beaux raisonnements de votre faiseur de Système ?

La contestation d’un argument pragmatique peut passer par :

**· La contestation de la relation de causalité** : les conséquences envisagées n’auront pas lieu.

· **L’évaluation de ces conséquences**: « vous dites que ces conséquences sont désirables / indésirables, et qu’il faut donc rechercher / éviter leur avénement ; je suis d’un tout autre avis ».

**·L’évocation d’effets pervers prévisibles** (de conséquences négatives dont l’ampleur contre-balancerait les effets positifs attendus).

#### 2.2.2.  Argument de direction

L’argument de direction (ou « du doigt dans l’engrenage », « ou d**e la pente savonneuse / glissante / fatale »),** consiste à refuser une proposition ou une ligne d’action, non parce que cette proposition ou cette ligne d’action est en elle-même inacceptable, mais parce qu’elle constitue un premier pas vers d’autres propositions ou lignes d’action plus extrêmes qui, elles, ne sont pas acceptables.

Cet argument est fréquemment utilisé dans le débat sur la légalisation des drogues douces, où il prend la forme suivante :

*Si on légalise les drogues douces, on sera amené tôt ou tard à céder sur les drogues dures, et c’est inacceptable : maintenons donc la prohibition de la marijuana.*

C’est au nom d’un raisonnement du même type qu’Alain Gillot-Pétré dénonce l’utilisation de l’astrologie comme technique de recrutement :

*Avec ce genre de raisonnement, heureusement minoritaire et anecdotique, on commence par l’horoscope, on finit par l’étoile jaune*. (*Les Charlatans du Ciel*, Lafon, 1994, p.166)

La contestation d’un argument de ce type demande que l’on « rompe la chaîne » qui mène de la première thèse, considérée comme acceptable, vers la seconde, rejetée, en montrant que l’une ne mène pas forcément à l’autre. On voit bien, dans les deux cas présentés plus haut, combien est fragile le présupposé qui sous-tend cet argument : bien qu’il s’agisse d’un lieu commun, il n’y a aucune raison pour que la légalisation des drogues douces conduise inéluctablement à celle des drogues dures ; et on voit encore moins comment l’utilisation de l’horoscope dans le recrutement mènerait au port de l’étoile jaune…

### 2.3. Quelques argumentations symptomatiques

Suivant ma compréhension de l’argumentation symptomatique, j’envisagerai dans cette catégorie des types d’arguments qui ne jouent ni sur la ressemblance, ni sur la causalité.

#### 2.3.1. Argument *a fortiori*

L’argument *a fortiori* pose que si l’on admet une thèse A, alors, **à plus forte raison**, on admet la thèse B. Il repose sur l’établissement d’une hiérarchie du type : « si x est vrai de a, il l’est encore plus de b, qui se situe plus haut dans une hiérarchie de telle nature ».

L’exemple suivant :

*Comment peux-tu le soupçonner d’avoir commis un assassinat aussi sauvage ? Il ne ferait pas de mal à une mouche !*

mobilise un argument *a fortiori* caractérisé : il pose une hiérarchie entre « faire du mal à une mouche » d’une part, et « assassiner un être humain » d’autre part, sur un axe que l’on pourrait appeler « axe de la nocivité », et, niant le premier énoncé (faire du mal à une mouche) situé en bas de cet axe, il implique la négation, *a fortiori*, du second.

Les expressions « à plus forte raison » ou « a fortiori » peuvent indiquer qu’on a affaire, justement, à des arguments *a fortiori* – mais attention : il ne faut pas se contenter de la présence de telles expressions pour en conclure à la présence d’un argument *a fortiori*. Les indicateurs sont souvent équivoques, et par ailleurs, les locuteurs ne sont pas toujours de bons analystes de ce qu’ils produisent et peuvent étiqueter erronément les structures qu’ils mobilisent. Mais dans le cas ci-dessous, où le réceptionniste d’un hôtel justifie son refus de louer une chambre à un voyageur accompagné d’un lama (nommé Albert) :

 « *On ne prend pas les chiens et les chats, alors* ***à plus forte raison*** *on ne peut pas prendre Albert* » (caméra cachée, « On a tout essayé », France 2, 29 janvier 2003)

c'est bien d’un argument *a fortiori* qu’il s’agit : le fait de ne pas accepter les chiens ou les chats est donné comme un argument déterminant pour ne pas accepter un lama, sur la base d’une échelle (implicite) d’acceptabilité des animaux dans les hôtels.

Citons encore cet exemple, terriblement dramatique cette fois, emprunté Jean Hatzfeld, et tiré du témoignage d’un Tutsi rescapé du génocide :

« *Aux premiers temps, on espérait de l’aide dans la profondeur des papyrus. Mais Dieu lui-même nous avait oubliés, donc* ***à plus forte raison*** *les blancs. Par la suite, chaque jour on espérait seulement atteindre l’aube du lendemain. » (Dans le nu de la vie, p.70).*

De façon similaire, les énoncés en « d’autant plus que… », impliquent généralement des arguments *a fortiori*. Ainsi,

Pierre est gentil de t’avoir ramené chez toi, **d’autant plus** que tu as été désagréable avec lui toute la soirée.

suppose l’existence d’un axe de la gentillesse, sur lequel « ramener quelqu’un chez soi » serait hiérarchiquement inférieur à « ramener quelqu’un chez soi à qui on a de bonnes raisons d’en vouloir ». Le fait que Pierre ait ramené l’individu chez lui malgré son comportement désagréable est un argument a fortiori en faveur de sa gentillesse.

Analysez l’argument a fortiori dans le texte suivant, tiré de La Rhétorique ou l’art de parler de B. Lamy, et repris ultérieurement par Voltaire :

Si on ne peut donc nous faire comprendre que le hasard puisse former une montre d’une centaine de parties différentes, comment nous expliquerait-on la composition d’un animal, qui a des millions de ressorts ? (…) Si la terre ne peut pas produire un insecte, ou qu’on ne puisse pas concevoir comme elle pourrait le faire, on ne concevra pas que l’homme soit sorti de la terre, ou qu’il se soit fait.

#### 2.3.2. Argument du nombre

L’argument du nombre, fondé sur le lieu de la quantité (Perelman), prône que ce qui est unanimement préféré vaut mieux que ce qui ne l’est pas unanimement. De même ce que préfère la majorité vaut mieux que ce que préfère la minorité ; car nous avons défini le bien ce que tous désirent, en sorte que ce qui est plus désiré a plus d’importance. (Aristote, Rhétorique, 1365a)

L’argument du nombre repose sur l’idée que « deux opinions valent mieux qu’une », et suggère qu’une thèse est d’autant plus acceptable qu’elle rallie plus de partisans.

Ce mode de crédibilisation d’une opinion est extrêmement fréquent, et souvent critiqué comme démagogique ; c’est pourquoi il est répertorié sous l’appellation « argument *ad populum* », ou « appel au peuple », dans la terminologie anglo-saxonne.

L’argument *ad populum* peut être une stratégie efficace pour détourner une attaque personnelle, comme dans l’exemple ci-dessous, où un voyant (Didier Derlich), traité d’escroc par un rationaliste (Cavanna), invoque les millions de gens qui croient à la voyance pour justifier cette dernière, et ainsi contrer indirectement (très indirectement, il faut bien le reconnaître) l’accusation de malhonnêteté dont il fait l’objet :

**C *:****vous êtes tous des charlatans*

***DD*** *: mais non on n’est pas des charlatans*

***C*** *: absolument tous*

***DD*** *: non nous n’sommes pas des charlatans (.)* ***vous insultez dix millions de personnes qui croient à la voyance monsieur*** *(« Star à la barre » du 09/05/1989, France 2)*

### 2.4. Argumentation déductive / inductive

J’aborderai enfin rapidement la délicate question de l’opposition entre argumentation déductive et argumentation inductive. Si cette question me semble délicate, c’est que je n’ai jamais très bien compris comment s’articulait cette opposition avec la question des types d’arguments ; il me semble qu’elle relève de considérations d’une toute autre nature : alors que la question des types d’arguments, telle qu’on l’a abordée ici, est substantielle (elle reflète des relations sémantiques consistantes entre prémisses et conclusion), l’opposition entre argumentation déductive et argumentation inductive a trait à la structure logique sous-jacente aux arguments, en dehors de toute spécification de sens.

Dans cette perspective, on distingue deux types fondamentaux d’argumentation : les argumentations déductives, et les argumentations inductives.

#### 2.4.1.   Arguments déductifs

Une argumentation déductive est une argumentation qui va du général au particulier.

**Définition.** L’argument déductif le plus connu est le **syllogisme**, dont l’exemple classique est :

*Tous les hommes sont mortels.*

*Socrate est un homme.*

*Donc Socrate est mortel.*

Les deux premières propositions constituent les prémisses du syllogisme. La première de ces prémisses, d’ordre général, est dite majeure, alors que la seconde, qui renvoie à un fait particulier, est dite mineure. Les règles d’inférences qui permettent de passer des prémisses à la conclusion sont issues de la logique formelle.

De tels **syllogismes** sont des cas d’école, mais apparaissent rarement dans les discours ordinaires, où l’on trouve principalement des enthymèmes.

**Définition.** Un **enthymème** peut être défini de deux façons différentes :

il peut être défini comme un syllogisme « mou », c’est-à-dire comme un syllogisme dont les prémisses seraient seulement probables (et non certaines, comme le « vrai » syllogisme) ;

il peut être défini comme un syllogisme « tronqué », c’est-à-dire comme un syllogisme dont une des prémisses ne serait pas exprimée (la prémisse laissée implicite est généralement la prémisse majeure).

En réalité, le point commun de ces deux définitions est que l’enthymème correspond à un « assouplissement » du syllogisme lorsqu’il entre dans des argumentations ordinaires. On s’y contente d’exprimer et de défendre des opinions (et non des vérités, comme le voudrait une discussion plus scientifique), et les connaissances partagées avec l’auditoire rendent possible une part d’implicite – possible, et même nécessaire : on imagine combien serait fastidieux un discours qui énoncerait systématiquement tous les présupposés sur lesquels reposent les échanges quotidiens.

Un exemple d’enthymème serait  :

*Jane est anglaise. Elle doit être rousse !*

Sont exprimées la mineure (Jane est anglaise) et la conclusion (elle doit être rousse), la majeure (les anglaises sont rousses) étant passée sous silence (dans la mesure où il s’agit d’un stéréotype supposé partagé par l’auditoire). La critique d’un enthymème passe par :

**- la contestation de la vérité de la mineure** :

Mais Jane n’est pas anglaise, elle est américaine !

**- la contestation de la prémisse majeure** (laissée implicite ici) :

Pour toi, les anglaises sont donc toutes rousses… Et je suppose que la longueur de leurs dents est à la mesure de celle de leurs pieds ? Comment peut-on encore adhérer à de tels stéréotypes…

- **la contestation de la pertinence du lien entre prémisse et conclusion**. Elle est difficile dans le cas d’un enthymème bien constitué comme le précédent, mais possible dans le cas d’un enthymème « bancal » (« Tous les hommes sont mortels, donc le capitaine a une fille. » « Quel rapport ? »)

#### 2.4.2. Arguments inductifs

Une argumentation inductive est une argumentation qui va du particulier au général :

*Ce corbeau est noir.*

*Cet autre corbeau est noir.*

*Ce troisième corbeau est également noir.*

*….*

*Donc tous les corbeaux sont noirs.*

Une argumentation inductive fait toujours un « saut », du certain vers le moins certain, le constat de la noirceur de mille corbeaux ne pouvant jamais garantir que le 1001e corbeau ne sera pas blanc.

Les arguments inductifs les plus connus sont l’argument par l’exemple et l’illustration. Suivant Perelman et Olbrechts-Tyteca, on considérera que l’illustration diffère de l’exemple en raison du statut de la règle qu’ils servent à appuyer.

Tandis que l’exemple est chargé de fonder la règle, l’illustration a pour rôle de renforcer l’adhésion à une règle connue et admise, en fournissant des cas particuliers qui éclairent l’énoncé général, montrent l’intérêt de celui-ci par la variété des applications possibles, augmentent sa présence dans la conscience. (…) Alors que l’exemple doit être incontestable, l’illustration, dont ne dépend pas l’adhésion à la règle, peut être plus douteuse, mais elle doit frapper vivement l’imagination pour s’imposer à l’attention. (1988, p.481)

Dans les faits, il est souvent difficile de décider si on a affaire à un exemple ou à une illustration, dans la mesure où il est difficile d’évaluer si il y a ou non adhésion préalable de l’auditoire à la thèse en discussion. On considérera qu’en contexte polémique, on a plus certainement affaire à des exemples, les illustrations apparaissant davantage en contexte didactique.

Un exemple peut toujours être contesté par un contre-exemple :

- *La France a vraiment de bonnes équipes de foot. Regarde Nantes !*

*- Il faut le dire vite. Tu as vu les derniers résultats de Strasbourg ?*

Il peut aussi être rejeté comme non représentatif.

L’argumentation par l’exemple est extrêmement fréquente dans les argumentations quotidiennes.

Analysez l’argumentation développée dans le texte suivant. Il est extrait d’un message sur un forum de discussion (forum du journal Libération autour du thème : « faut-il libérer Papon ? »). Ce message s’oppose à un message arguant de l’absence de sensibilité de Papon pour rejeter sa libération anticipée

On peut donc être dépourvu de sensibilité par constitution et par éducation. Papon et nous vivons dans un monde de compétition où, si l’on veut “arriver” on ne peut se permettre de faire preuve de sensibilité. Vous trouvez cette opinion outrée? Regardez Bush qui pour des raisons électoralistes a refusé de gracier un condamné qui pourtant clamait son innocence. Regardez les USA qui dans les années 50 et sous le sacro-saint prétexte de défense nationale a exposé délibérément des soldats américains aux radiations de la bombe atomique, “pour voir ce que ça fait”. Voulez-vous d’autres exemples? En tant que journaliste, vous en connaissez sans doute bien plus que moi.

Les arguments peuvent parfois être exprimés en recourant à d’autres codes que le langage verbal – le plus souvent en association avec celui-ci. Ainsi, la publicité ci-dessous semble bien relever d’une argumentation inductive, la thèse générale « un pro ne peut pas travailler longtemps sans véhicule » étant étayée par le recours à une situation particulière dans laquelle l’obligation de recourir aux transports en commun en situation professionnelle pose incontestablement problème :



**Définition.** On parle d’argumentation du particulier au particulier lorsque sont associées une argumentation inductive, puis une argumentation déductive (une partie du raisonnement restant implicite).

Ainsi, c’est une argumentation du particulier au particulier qui est à la base de l’argumentation suivante :

Tu te rappelles la dernière fois que tu as acheté des chaussures ici ? Les talons sont partis au bout de quelques jours… Repose cette paire, c’est trop risqué.

L’expérience de la « première paire » a fait l’objet d’une généralisation passée sous silence (Les chaussures de ce magasin sont de mauvaise qualité), qui justifie la ligne d’action prônée (Repose cette paire).

* C’est un thème
* Blague
* Ne jamais oublié que pour défendre sa thèse il faut multiplier les approches, pour se faire on peut interroger tout les domaines de la réalité.